

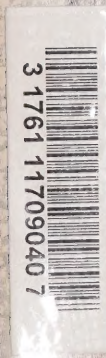
the customs drawback road to success and profit

Gouvernement
Publication



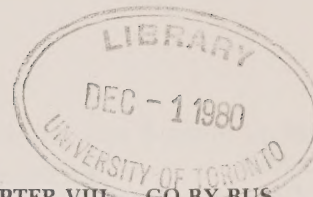
Revenue Canada
Customs and Excise

Revenu Canada
Douanes et Accise



Revenue Canada wishes to express its appreciation to the companies and executives mentioned in this booklet for their active co-operation and support.

Richelieu Graphics Ltd.
Contract Number 03KX-32032-5-1537



Page		
	INTRODUCTION	
	CHAPTER I — 'TIS AN ILL WIND...	
	"That old saw about the ill wind has seldom been better exemplified than in the case of Bennett Pollution Controls Ltd. of Vancouver."	
2		CHAPTER VIII — GO BY BUS
		"The availability of export drawbacks had a sizable effect on the original growth of Motor Coach Industries Limited when the company entered the export market in 1963."
5		
	CHAPTER II — A ROSE IS A ROSE...	
	"A rose is a rose, is a rose might be good enough for Gertrude Stein but for George Downham a rose is big business."	
7		CHAPTER IX — NOVA SCOTIA GOLD
		"George Nemeskeri will readily admit that his company is not one of Canada's industrial giants but the road to future growth is open, and customs drawbacks are playing a significant part in clearing the way."
9		
	CHAPTER III — THE BEDROOMS OF THE NATION	
	"Tabago Furniture Ltd. is a privately owned Canadian company that was founded in 1956 in the area of Ste. Thérèse, Québec."	
11		CHAPTER X — MY FUR LADY
		"D. H. Grosvenor Inc. of Montreal was founded in 1951 and operated as a family owned company. Today, although no longer a family operation, it is still a Canadian owned corporation and according to Robert Landau, President, "the largest fur manufacturer in North America."
13		
	CHAPTER IV — UP, UP AND AWAY	
	"Canada's aerospace industry serves an international market and remaining competitive with large firms in the United States has always been a challenge to Canadian manufacturers."	
15		CHAPTER XI — LOCK THE STABLE DOOR
		"If there's one thing B.C. politicians, businessmen, economists, and men-in-the-street can agree on, it's that the province needs more secondary industries."
16		
	CHAPTER V — UNDER CANVAS	
	"Drawbacks have enabled us to price our goods in a reasonably competitive way in the U.S. market, says Ira S. Jones, chief executive officer of Jones Tent & Awning Ltd., Vancouver."	
	CHAPTER VI — THEY ATE THE WHOLE THING	
	"ERCO Industries Ltd. of Newfoundland is located at the Placentia Bay community of Long Harbour."	
	CHAPTER VII — RELYING ON EXPERTS	
	"When it comes to the "bottom line" at Garrett Manufacturing Limited near Toronto, it's the drawback provisions that really count."	
		CHAPTER XII — COMPETING AT HOME
		"One company that benefits from the home consumption drawbacks is Playtex Ltd., of Arnprior and unlike most companies that benefit under this category their claims are not related to machinery or equipment."
		CHAPTER XIII — QUESTIONS AND ANSWERS
		CHAPTER XIV — DRAWBACK PROGRAMS
		CONCLUSION

introduction

We want to help you develop, expand and improve manufacturing capacity in Canada.

That is the government of Canada's message to businessmen right across this country.

To do that we are offering three powerful incentives: competitive advantage in export sales, expanded markets and increased profits.

Through Revenue Canada — Customs and Excise — the government is using these incentives to broaden the base of Canada's manufacturing sector.

This effort is rooted in legislation designed to remove from the manufacturing equation the cost of certain duties and taxes on items imported into Canada.

Basically, these programs provide for the return of customs duty or taxes paid on certain products whose final use or disposition meet the requirements of the legislation.

Known as customs drawbacks, these programs have become a vital part of the Canadian economy.

There are two broad divisions of customs drawbacks: Home Consumption and Export.

Home Consumption Drawbacks

There are more than two dozen Home Consumption Drawback items covering imported goods which are used in Canada in eligible production.

More than half the drawbacks paid under these home consumption provisions relate to imported machinery,

precision instruments and apparatus used for the manufacture of motor vehicles, aircraft, and related parts and equipment.

These provisions are designed to make the manufacturers more competitive in the Canadian market by granting them relief from duties paid on machinery, equipment parts and materials essential to their operation.

Export Drawbacks

Four major categories of export drawbacks are:

- 1) Imported materials used or consumed in the manufacture in Canada of goods for export
- 2) Goods imported into Canada and then exported
- 3) Goods supplied as ships stores and supplies
- 4) Goods sold to the Canadian Commercial Corporation for export.

Each of these categories is aimed at helping the Canadian manufacturer become — and remain — more competitive in foreign markets against foreign producers.

Manufactured for Export

The widest application of the drawback principle is in this area of imported goods which subsequently find themselves used in some way in the manufacture of export items.

For a variety of reasons Canadian manufacturers need to import certain goods, materials, products or items which are:

- used
- consumed
- incorporated in
- added to

or otherwise become a part of items for export trade.

These may include substances like coffee and sugar which are virtually unobtainable in Canada. They may be products like transistors which can be produced in greater volume and lower unit cost elsewhere. Or it may simply be an item which is in short supply in Canada.

In any case, it is meant to cover whatever is essential to the development of an active, vital and competitive manufacturing sector in this country.

Import/Export

Under this drawback provision an importer may bring in an entire finished product which is then exported and qualifies for customs drawback.

Goods imported into Canada and subsequently exported in relatively the same condition as imported (but not used in Canada) would qualify for drawback under this provision.

This provision is particularly useful for companies wishing to offer a complete product line to foreign buyers.

There are other applications of this basic principle but essentially it is designed to make Canadian firms more competitive.

Ships Stores

On the principle that certain goods supplied to ocean-going vessels and aircraft on international flights are “consumed” outside the country and may be deemed to have been exported the Department permits a return of duties and taxes paid on such goods.

This provision helps encourage foreign purchasers to take advantage of favorable rates in Canada and make this country its source of supply for a wide range of items, including aviation fuel.


Canadian Commercial Corporation

When foreign governments make purchases from the Government of Canada they do so through the Canadian Commercial Corporation which is part of the Department of Supply and Services.

Canadian manufacturers supplying goods or materials to the C.C.C. for export are entitled to drawback on the portion of goods supplied originally imported from a foreign country.

To help you understand what drawbacks could mean to you we asked a number of Canadian manufacturers to tell us their experience.

In the following pages you can read these stories and much more about the kind of help we are prepared to offer.



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761117090407>

'tis an ill wind...



That old saw about the ill wind has seldom been better exemplified than in the case of Bennett Pollution Controls Ltd. of Vancouver.

After all, what could have been more ill in the eyes of the world than the Santa Barbara oil disaster of 1969? Yet it was that disaster that set the company on the road from a modest one-man operation involved in industrial cleaning to the present rapidly growing organization that had sales close to \$1.5 million in the year ending September 30, 1973.

The company was founded in 1968, and its involvement in the Santa Barbara clean-up operation the following year came about because of its capability for cleaning rocky beaches with high pressure jets of water and chemicals.

While he was on the scene, John Bennett became fascinated by the number and variety of booms being used to corral floating oil. He bought the patent rights for the most promising one, and production of oil control booms has since become the firm's main activity.

"In the past four years we have been involved in supplying booms and know-how for cleaning up after every major oil spill in North America," says Hans Banzinger, executive vice-president.

The company produces a large offshore boom, in articulated 50-foot sections weighing 18 pounds per foot, and a family of inshore booms ranging in height from 18 inches to three feet and weighing as little as two pounds per foot. When in use, about a third of the boom's height projects above the surface of the water.

The company also makes skimmers for the mechanical recovery of spilled oil, and racks for storage of offshore booms.

Two groups of oil companies have formed co-operatives to buy offshore booms. One boom is kept ready for use in the Gulf of Mexico and another is stationed at Bellingham, Wash., and was towed to Vancouver recently to impound oil that escaped from a freighter after a collision in English Bay.

A factor that has given a substantial boost to the company's sales is the comparatively recent introduction by many harbour authorities of the requirement that ships transferring oil be boomed.

Export sales accounted for about \$500,000 of the company's sales in the year to September 30, 1973 of which about \$130,000 was for Japan and Hong Kong and the rest for the U.S.

"We hope to develop a lot more business in Indonesia and the Philippines," Banzinger says.

For covering the booms, the company imports from Japan PVC-coated nylon, subject to 27½ per cent duty. Foam floats imported from the U.S. are subject to 15 per cent duty. The company also used to import wire rope from Germany, but recently has been using Canadian-produced rope.

"Our main competitors are in the U.S.," Banzinger says, "and 8½ per cent duty has to be paid on booms imported into the States, so the federal government's customs drawback program has been a big factor in getting us sales in the U.S. Without it, we just couldn't have been competitive enough, despite the high quality of our products."

a rose is a rose...



A rose is a rose, is a rose might be good enough for Gertrude Stein but for George Downham a rose is big business.

With a major assist from customs drawbacks, he has turned the family business in the southwestern Ontario town of Strathroy into a leading handler of rose bushes.

Rose bushes are imported in large quantities — chiefly from California — and are packaged, labelled and shipped to distributors throughout the United States.

Six years ago, Mr. Downham's business was grossing in the region of a million dollars as a retail outlet for nursery stock of all kinds. He deliberately turned it around into a wholesale supplier of stock to distributors.

That first year as jobbers, Downham's packaged between 30,000 and 40,000 rose bushes. In 1974 that figure was expected to reach half a million.

"And you know, we just simply couldn't have pulled it off without the customs drawback," Mr. Downham said.

"It was kind of peculiar, to say the least, when we first got started because we were paying three cents on each rose bush coming into Canada and then another penny on every rose bush going out."

"That doesn't sound like much but it sure mounts up and it didn't make any sense to me."

Mr. Downham wasted no time contacting the customs people at Port Huron, the crossing point he used most frequently, and that's when he first heard about drawbacks.

Now Mr. Downham is claiming under drawback provisions for the duty he pays on the rose bushes, the wax he coats them with, the bags he packs them in and the illustrated instructions that accompany them.

His drawback claims now are more than \$16,000 a year and that small amount is enough of an edge in the competitive U.S. market that he now employs up to 400 people in the peak packing season.

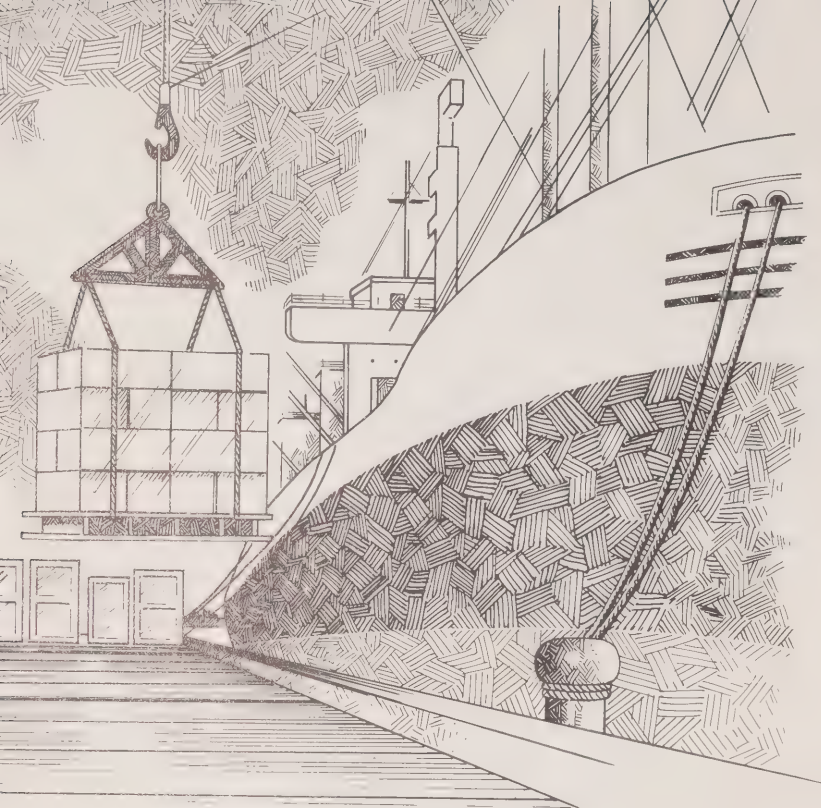
A quarter of all his business now is in the export market and three-quarters of that is in rose bushes.

The organization has also built up a lucrative sideline in packaging rose bushes for large-scale outlets. The outlets ship rose bushes and private brand packaging to Downham's where the coating, packing and labelling are done and the rose bushes shipped back to the customers ready for distribution to retail outlets.

This success has also helped George Downham reverse the U.S. Branch plant concept. He has had to incorporate a branch operation in Michigan to handle his own product.

"What has amazed me about drawbacks is that the customs officers in that department are constantly in touch with us to suggest new ways we can take advantage of the regulations. Now that's what I call real service," Mr. Downham adds.

the bedrooms of the nation



Tabago Furniture Ltd. is a privately owned Canadian company that was founded in 1956 in the area of Ste. Thérèse, Québec.

Initially Tabago Furniture manufactured bedroom and dining room suites only for the domestic market and had annual sales of approximately \$1 million.

Since the decision to export to the U.S. was made in 1970 their sales have quadrupled and it is expected that the future will be even brighter.

Now the export sales account for approximately 85 per cent of the annual sales — about \$4 million.

Tabago Furniture now employs about 190 individuals — most live in the immediate area of Ste. Thérèse — and the total payroll is approximately \$1,200,000.

To maintain and increase the level of exports to the U.S. there is a 15 man force — representatives of Tabago Furniture — based throughout the U.S. These representatives maintain contact with retail outlets that carry the Tabago lines of merchandise as well as introducing the lines to other potential outlets.

Manufacturing dining room and bedroom suites requires many products be imported into Canada. Imported from the U.S. is walnut veneer, subject to a duty of $7\frac{1}{2}$ per cent, particle board with a duty of 15 per cent, and drawer slides at a 20 per cent duty; from Germany come piano hinges at a $17\frac{1}{2}$ per cent duty and handles at a 20 per cent duty; and from Taiwan comes the mahogany for the bottom of the drawers.

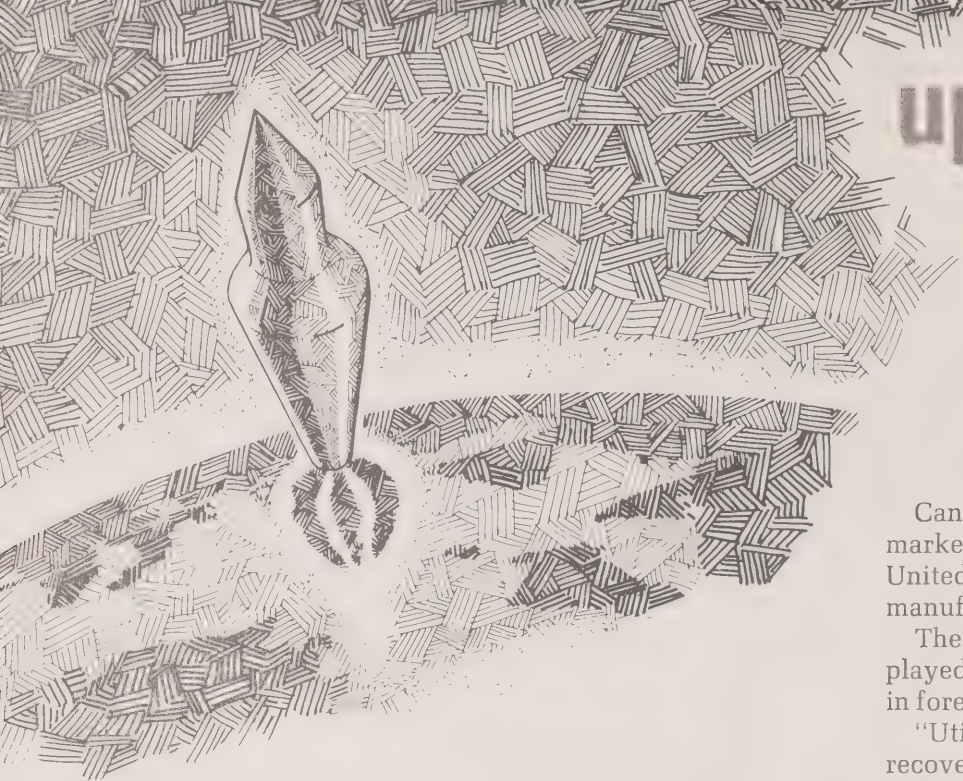
An important factor to remember is that there is no import duty on solid wood. This means that Tabago Furniture pays very little in the way of import duties since solid wood constitutes the bulk of products purchased. Of all the solid wood purchased about 50-60 per cent is Canadian.

Of the imported duty paid by Tabago Furniture 99 per cent is returned in the form of drawbacks from Revenue Canada and this amounts to about \$36,000 annually.

When Tabago first began exporting its officials knew nothing about drawback provisions. From other firms in the industry they learned about drawbacks and then contacted the Department for help in filing their first claims.

Now they file quarterly and find that 60-70 per cent of the drawback claimed is received within a month and the balance when the claim has been verified by a drawback officer.

Philippe Mottais, President and owner said: "We are not dependent on drawbacks to be competitive, but, we certainly find that it is to our advantage and we encourage anyone who is entitled to drawbacks to apply."



up, up and away

Canada's aerospace industry serves an international market and remaining competitive with large firms in the United States has always been a challenge to Canadian manufacturers.

The drawbacks section of Customs and Excise has played a part in helping Canadian manufacturers compete in foreign markets.

"Utilization of the drawback programs with annual recoveries of many thousands of dollars has helped Bristol Aerospace Limited to remain competitive with its American counterparts and has proved to be of value in export production," says Winnipeg purchasing manager W. C. Keele.

Bristol Aerospace has been taking advantage of drawbacks for more than 20 years and has a staff specialist to make drawback applications.

"Bristol, like the western farmer, believes in versatility," says Mr. Keele. The company manufactures and exports a variety of products such as jet engine components, aircraft floats, high altitude research rockets, carbon composite components and JATO's (jet assist take off).

Whenever possible materials used to manufacture these products are purchased in Canada,says Mr. Keele. In many cases, however, in order to meet specifications set out by customers, Bristol must turn to U.S. manufacturers for materials. The company imports high temperature alloy (plate, sheet, strip, bar, castings and flash welded rings).

Bristol makes a practice of accumulating all relevant documents during the manufacturing process so that they

will be available to the drawback auditor when an application is reviewed. Applications are submitted at the completion of a total shipment when large sums are involved,or may be held for one year before application is made.

The use of a work order number ensures a complete record of all material used to manufacture a particular shipment.

Documents used by the company to substantiate drawbacks they claim are their normal production records and customs forms.

"The drawback system was designed to encourage export trade and has been of great value to us over the years. Export drawback has helped our profit position and encouraged greater employment," says Mr. Keele.

under canvas



"Drawbacks have enabled us to price our goods in a reasonably competitive way in the U.S. market," says Ira S. Jones, chief executive officer of Jones Tent & Awning Ltd., Vancouver.

The firm was founded in 1887 by Jones' grandfather, and a fourth generation of the family is now active in management of the business, which has continued to be family owned.

With an average of 230 employees and about 120,000 square feet of space in three buildings, Jones Tent & Awning is the largest operation of its kind on the Canadian West Coast.

It produces all manner of canvas goods, including tarpaulins, tents, backpacking equipment, groundsheets, transport truck covers, and hatch tents for marine use.

Long-time producer of protective clothing for firemen, fishermen, miners, and loggers, the firm has in comparatively recent years extended its range to include sports clothing, sleeping bags, and other items involving the use of synthetic fabrics, principally nylon.

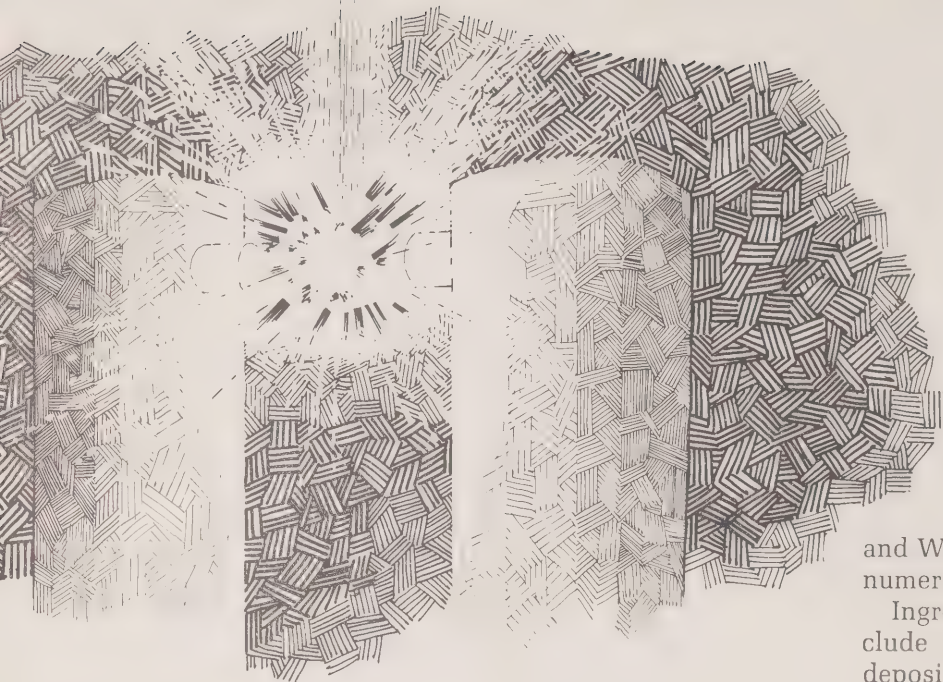
The firm also imports large quantities of duck and goose down for insulating cold-weather clothing and sleeping bags.

"We just can't get enough of a suitable grade in Canada. Labelling regulations in the U.S. require that the down meets very stringent specifications. For instance, duck down and goose down may not be mixed in the same garment or bag," Mr. Jones said.

Jones Tent & Awning began getting established in the U.S. market in 1963, with the help of the federal Department of Industry, Trade and Commerce. In terms of value, exports to the U.S. now account for about 30 per cent of sales. "The total value of our annual exports to the U.S. is now well over \$1 million," Jones says.

Synthetic fabrics the firm imports from the U.S. are subject to duty of $27\frac{1}{2}$ per cent, and the down to duty of $7\frac{1}{2}$ per cent. Hence customs drawbacks are a significant factor in the pricing of the firm's goods in the U.S. market.

they ate the whole thing



ERCO Industries Ltd. of Newfoundland is located at the Placentia Bay community of Long Harbour.

It was built in the mid-1960's at a cost of \$40 million and today this industry is a major factor in the economy of the province.

This operation now employs about 550 people and has an annual payroll of approximately \$3 million.

The sole production of ERCO Industries is elemental phosphorus and this involves some very complex equipment and a huge volume of raw materials. The elemental phosphorus is exported to the parent company, Albright

and Wilson, in England and from there it is dispersed to numerous world markets.

Ingredients used in the production of phosphorus include silica and quartz from the nearby Villa Maria deposits as well as coke imported from Europe and phosphate rock brought in from Florida.

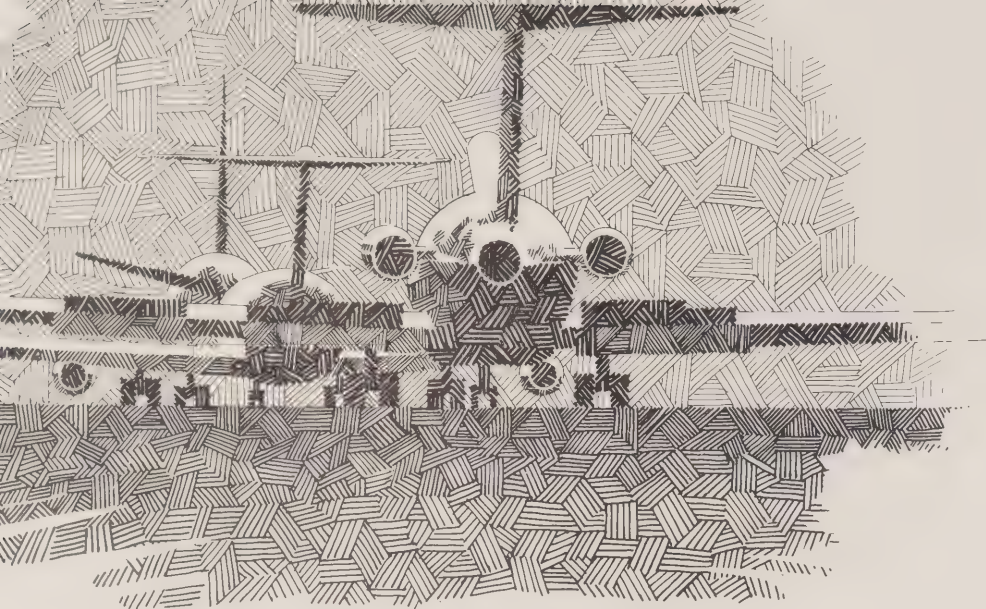
Furnaces to produce the finished product are operated by massive amounts of electricity which is readily available at Newfoundland's Baie D'Espoir generating station.

The electricity is fed through giant electrodes each five feet in diameter, ten feet long and weighing more than seven tons.

Imported from the United States, these electrodes are completely consumed in the process of making phosphorus and, since the end product is exported, are eligible for drawback.

Duties on a single electrode are about \$600 and more than 300 are used in a year so that ERCO stands to benefit by more than \$180,000 per year from drawback provisions.

relying on experts



When it comes to the “bottom line” at Garrett Manufacturing Limited near Toronto, it’s the drawback provisions that really count.

Making electronic control devices — particularly air-conditioning controls for aircraft — Garrett has substantial sales in military contracts where profit margins are rigidly controlled.

Norman Spinks, Garrett’s materials manager, says the company exports more than 85 per cent of its production and 30 per cent of that is under military contracts.

“So you can see that drawbacks are essential if we are to preserve a reasonable profit margin and help the company grow,” he said.

Opened more than 20 years ago as a Canadian sales office for its U.S. parent company, Garrett has now grown to the point where it employs more than 700 people in a very sophisticated industry.

Mr. Spinks estimates that about 30 per cent of the materials they use originate in the United States. Another 30 per cent comes from Canadian suppliers but is actually from the U.S. and the final 40 per cent is completely Canadian.

"We have become a major client for Canadian manufacturers but we have found that we have to check very carefully the point of origin of all materials we buy," he said.

"Canadian suppliers often do not seem to be aware of the fact that we can claim drawback on materials which have been imported into Canada and subsequently incorporated in machinery or equipment we produce for export."

Such careful checking and a computerized inventory control system pegged to drawbacks have helped Garrett's account for nearly 15 per cent of its net profits.

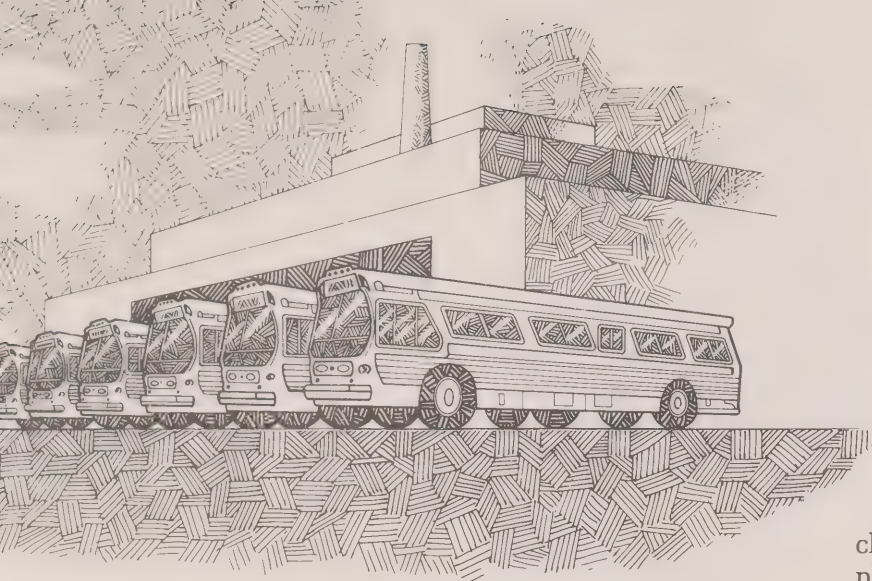
Garrett first began serious manufacturing in 1961 and now produces an estimated 80 per cent of all the aircraft air-conditioning controls in the free world. Their list of countries to which they export reads like a roll call at the United Nations.

A lot of helpful advice has come from the customs drawback officers who call on Garrett, Mr. Spinks says.

"We have learned a tremendous amount from them, particularly during their post audit investigations when they scrutinize our whole operation and are able to give us excellent advice."

"When you're buying more than eight million dollars worth of material every year and some of it is microscopically tiny, you need understanding and competent help and advice from experts and that's what we've learned to count on from our customs officers," he added.

go by bus



The drawback program enabled the company to purchase materials on an international market and helped to place Motor Coach Industries in a more competitive position — one where they could keep costs fairly close to what competitors were paying.

Motor Coach Industries purchases the bulk of its stainless steel in Canada and tries to buy Canadian whenever feasible but specialized materials such as sealers, primers, alloy tubing, vinyls and tapes are imported from the U.S.

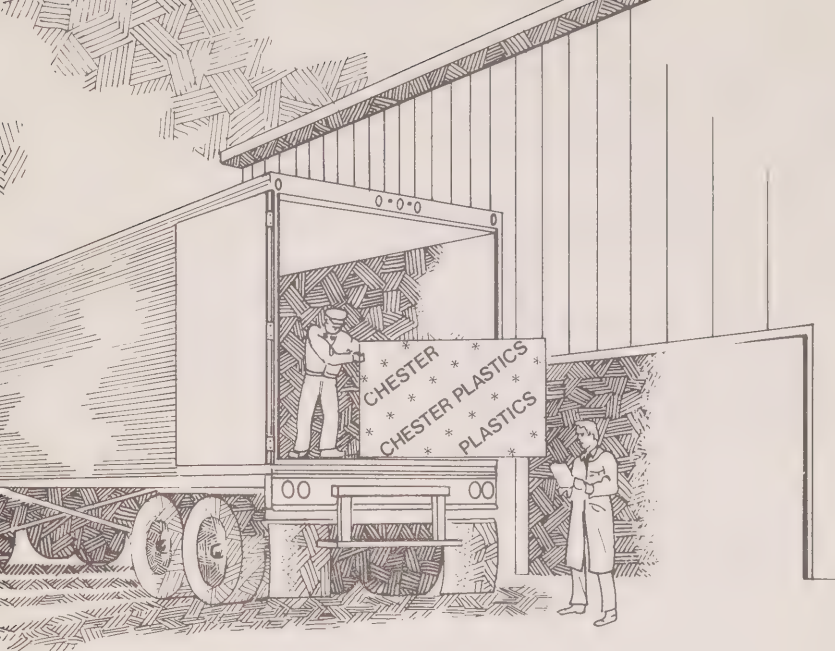
Motor Coach Industries applies for drawback at the end of a production run. For the facility of auditors the company employs a work order system providing a list of the amount of materials which should be used and a record of materials actually used in the manufacture of each unit.

In more recent years the auto free trade agreement between Canada and the U.S. has reduced the number of items on which export drawback is applicable, and has reduced the number and amount of drawback applications filed by Motor Coach Industries.

The availability of export drawbacks had a sizable effect on the growth of Motor Coach Industries Limited when the company entered the export market in 1963.

The Winnipeg based manufacturer of shells for inter-city buses now exports to the United States, Mexico and Australia. The prospect of a return of 99 per cent of the duty paid on materials imported to manufacture bus shells for export encouraged the company to enter the export field, said a company spokesman.

nova scotia gold



George Nemeskeri will readily admit that his company is not one of Canada's industrial giants but the road to future growth is open and customs drawbacks are playing a significant part in clearing the way.

Located some 40 miles southwest of Halifax, Chester Plastics Limited is, according to Vice-President Nemeskeri, enjoying a substantial competitive edge in U.S. markets for its container products through full utilization of the drawback system.

Rigid polyvinyl chloride — sheet plastic — is imported from Italy and transformed in the Nova Scotian fishing village and holiday resort into one-eighth ounce to four ounce containers through a process which Mr. Nemeskeri says is unique to his company. Truckloads of the finished product are shipped south of the border for end use. Foodstuffs, detergents, and cosmetics generally find their way into the containers.

Currently the amount of drawback on the imported base material runs at about \$12,000 annually, a 17½ per cent import duty saving and a contributing factor in keeping 35 employees at work on three shifts daily.

Chester Plastics also realizes an approximate \$4,000 annual saving on sugar duties as a sugar-syrup soft drink packager. This is a 100 per cent export effort with the cherry, grape, orange and lime refreshment going into U.S. markets. The syrup is purchased from an importing Nova Scotia food processor.

Monetary savings are not the only plus factors in the drawback system.

Mr. Nemeskeri points out that his six year old firm has established and maintained good working relations with its Italian supplier of plastics.

"We have a reliable supplier in Italy," he says. "When we first started up we looked at the supply situation in Canada and discovered that at that time there just wasn't a manufacturer of the type of calendered rigid P.V.C. in the heavy gauges we required. So we had to import. Over the years we have worked out a friendly and efficient arrangement with our Italian supplier, and drawbacks are helping us to maintain that arrangement. Business relations are important too."

Mr. Nemeskeri confirms that drawbacks are also contributing to plans for expansion. "We are taking a serious look at England and Australia right now and there's no doubt that customs drawbacks have encouraged us to investigate other export markets and to start planning for increased production."

And he has nothing but praise for the service.

"We pay the duty on the imported material. We manufacture our containers, then export them and get our duty investment back. And all the while we get excellent service from the Department. We're happy with the system and we're happy with the service."

my fur lady



D. H. Grosvenor Inc. of Montreal was founded in 1951 and operated as a family owned company. Today, although no longer a family operation, it is still a Canadian owned corporation and according to Robert Landau, President, the largest fur manufacturer in North America.

This company now employs about 150 people with a total payroll of approximately \$1,500,000.

More than 15 years ago they began to export their quality furs. Markets today include such countries as Germany, Italy, Switzerland, the United Kingdom and the United States. Initially their manufactured furs were sold only within the domestic market.

Now exporting accounts for 75-80 per cent of their annual volume of sales — approximately \$10 million. Further expansion seems imminent as they are beginning to break into the Far East and it is hoped that this will develop into a sound market for the future.

Grosvenor import their furs for manufacturing from Russia, Africa and Australia as well as Scandinavia which is noted for its ranch minks, and China where wild furs can still be obtained.

The majority of the furs are dressed outside of Canada, in countries such as Northern Ireland, Italy, Belgium and in cities such as New York, because it is much cheaper and the quality of workmanship is excellent.

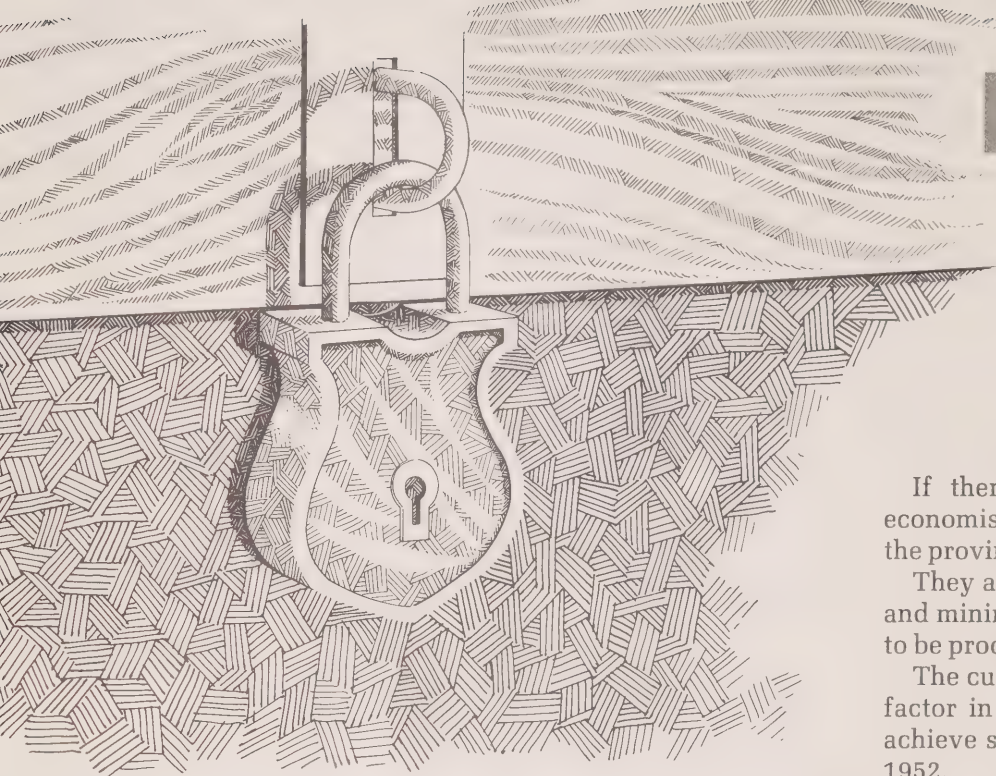
It is after the dressing that the 10 per cent duty must be paid — raw furs are duty free when they are imported into Canada — and because of drawbacks all but 1 per cent is recovered. Total drawbacks for the year average \$200,000.

D. H. Grosvenor Inc. now make their claims only twice a year rather than quarterly. This reduces costs but approximately \$120,000-\$125,000 is then tied up year round.

However, when their claims are finally presented they generally receive about 90 per cent of it within 30 days and the remainder when an agent from drawbacks certifies that the claims are correct.

Yes, drawbacks are very important to this company. As Mr. Landau said, "We need drawbacks to remain competitive!"

lock the stable door



If there's one thing B.C. politicians, businessmen, economists, and men-in-the-street can agree on, it's that the province needs more secondary industries.

They agree that far too much of the province's logging and mining production is shipped abroad in its raw state to be processed through the labor and skills of others.

The customs drawback program has been a significant factor in helping one of B.C.'s secondary industries to achieve substantial growth since it was founded here in 1952.

Weiser Lock Co. Ltd. started with two employees and now has more than 500, making it the largest manufacturer of locks in Canada. Although it is a wholly-owned subsidiary of a U.S. firm, all the staff in Vancouver are Canadians.

The direction of flow of the company's products has to a large extent reversed since its founding 22 years ago. At the outset, the parent company's plant in Los Angeles shipped lock parts to Vancouver for assembly and distribution in Canada. Now, the 500 employees in a 300,000-square-foot plant produce components for export to the U.S. and other countries.

The Vancouver plant no longer ships finished locks because the parent company now has subsidiaries or licensees in 57 countries. Exports account for 15-20 per cent of the Vancouver plant's sales, says Brian Edwards, controller and assistant general-manager.

"One country we haven't touched to any degree is Japan," Edwards says, "but we are now working on a move into Asia generally. At present the Pacific Rim countries are being supplied by an Australian subsidiary, but that could change."

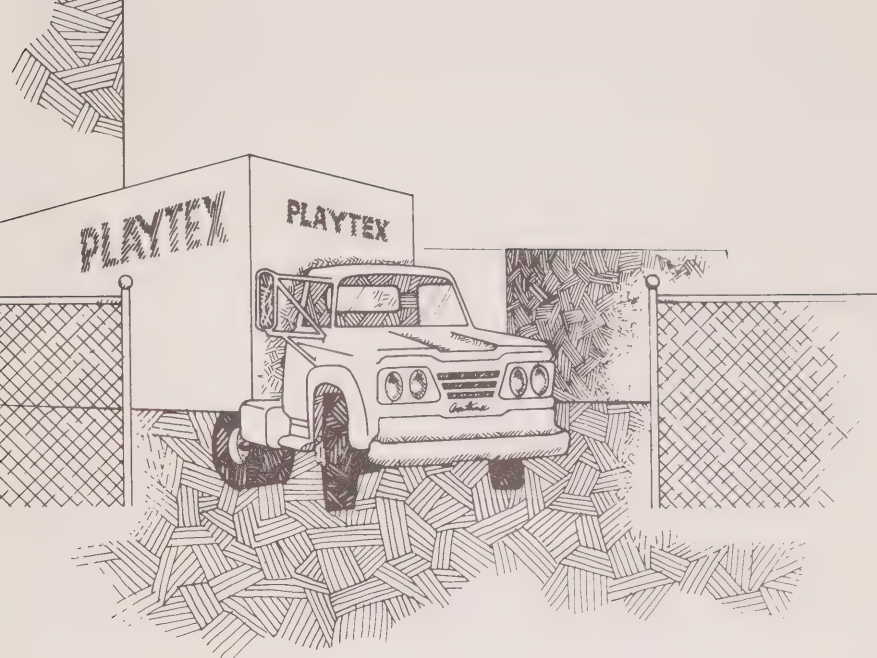
The company produces a broad range of door locks for residential and commercial use, and padlocks. It does not make locks for safes or furniture.

Dutiable imported materials on which drawbacks are claimed include brass, bronze, and steel strip and rod, imported from the United States, Britain, and Japan.

The company also claims drawbacks on dutiable parts shipped from its parent company's plant in Los Angeles for finishing in Vancouver, including plating and polishing, and then returned to Los Angeles.

"The drawback program has opened up markets where we would not otherwise be competitive," Edwards says, "and at the same time has given a substantial boost to highly desirable secondary industry. Our aim is to enhance our capabilities and employment levels, and the drawback program is helping us to do that."

competing at home



One company that benefits from the home consumption drawbacks is Playtex Ltd. of Arnprior, Ontario and unlike most companies that benefit under this category, their claims are not related to machinery or equipment.

Located thirty-nine miles west of Ottawa, Playtex of Arnprior is a subsidiary of the American firm International Playtex Company. Other plants are located in countries such as Scotland, South Africa, France, Germany, Italy, Puerto Rico and Australia.

Playtex came to Arnprior in 1953, their reasoning being that:

- a) people were available to staff the operation;
- b) land was available now and for future expansion;
and
- c) the municipal government was at that time willing to offer certain advantages.

Today the Playtex building occupies 70,000 square feet and 400 people are employed there but these figures will soon increase as they are in the process of expansion.

Here, at the Arnprior plant, only manufacturing takes place. The finished products — girdles, bras, rubber gloves

and tampons — with a retail value of approximately \$18,000,000, are then shipped to the distribution centre in Malton, Ontario, for shipment to the Canadian retailers.

Prior to 1969, when they started to manufacture tampons, there were no means by which they could claim drawbacks for the goods they produced. However, once the production of tampons began and with this the importing — from the U.S. — of rayon with a 20 per cent duty, plastics with a duty of 17½ per cent and string with a duty of 22 per cent, they were finally able to make use of one of the various home consumption drawback provisions.

Most of the tampons produced are sold on the domestic market. The home consumption provision allows for the recovery of 50 per cent of the total duty paid on imported items used in the production of tampons and, in 1973, the total claim for drawback amounted to \$16,000.

On regular occasions, tampons have been shipped to Japan on supply contract—these are referred to as “isolated exports” — and then export drawback can be claimed. Since 50 per cent for home consumption drawback had already been allowed, the difference of 49 per cent is paid to bring the drawback up to the 99 per cent level allowed for export drawback.

To verify their claims, Playtex produces for the drawback officer three forms:

- 1) the import documents and receipts showing the quantity of rayon, plastics and string received from the U.S.;
- 2) a production or stock record which shows the quantity of materials going into the production department; and
- 3) the record showing the quantity of tampons produced.

Mr. E. A. Murdoch, Purchasing Manager, said that applications for drawbacks are filed by the company on a quarterly basis and that they generally receive 50-60 per cent of their claim within seven weeks. The balance of the claim is then received once the officer has verified all the figures.

For Playtex Ltd., home consumption drawbacks are necessary. As Mr. Murdoch said, “We could not successfully compete in the tampon market without the home consumption drawbacks.”

questions and answers

- **What are Drawbacks?**

Government programs which permit Revenue Canada to return to you the duty or taxes paid on imported goods which are used or disposed of in accordance with the various drawback provisions.

- **What types of Drawbacks are there?**

Broadly speaking there are two types of Drawbacks: Export Drawback and Home Consumption Drawback.

- **What do you mean — Export Drawback?**

Export Drawback is the return of duty or taxes paid on imported goods which are subsequently

- a) exported or
- b) used or directly consumed in, wrought into or attached to Canadian produced goods exported.

- **What is Home Consumption Drawback?**

Home Consumption Drawback is the return of duty paid on specified imported goods used in Canada for certain purposes.

- **Could you give me some examples of Home Consumption Drawback provisions?**

There are some 25 Home Consumption Drawback provisions. Expressed in very brief and general terms, four of the most commonly used provisions are:

- a) Machinery, precision instruments, apparatus, and parts therefor; when used for the manufacture of motor vehicles or motor vehicle parts.
- b) Machinery, precision instruments, apparatus, and parts therefor; when used for the manufacture of aircraft, airborne equipment, and parts therefor.
- c) Materials, when used in the manufacture of surgical dressings, surgical trusses, suspensory bandages etc.
- d) Steel, when used in the manufacture of cutlery.

- **Why does the government have these programs?**

To assist you — the Canadian manufacturer or exporter — to better meet competition in both the domestic market (Home Consumption Drawback) and the foreign

market (Export Drawback), by removing the duty element from your costs, thus fostering the development of Canadian industry.

- **Who can claim drawback?**

There are various eligible claimants such as the importer, the exporter, the supplier of ships stores, the manufacturer or producer etc. It depends on the particular drawback provision involved.

- **Can there be more than one eligible claimant against the same goods?**

Yes, for example, when imported goods are sold or transferred by the importer to a second party who uses them in an eligible manner, both parties may be considered as eligible claimants. However, in such circumstances, claim can only be made if one party waives the rights to the duty or taxes to the other.

- **What happens when I use materials which are alike but some are imported and some have been purchased in Canada?**

If, for one reason or another, you have imported and domestic materials of the same class and these mate-

rials are used in the manufacture of goods — some of which are exported — you are permitted to claim against the imported materials (in quantity sufficient to produce the exported goods), even though it can be shown that domestic materials were used. This provision is referred to as the “Equivalent Clause”.

- **What do you mean — same class?**

The imported and domestic materials are so much alike that they could be used interchangeably.

- **Could you give me an example of “Equivalents”?**

Let's say you are using oil in the production of some petrochemical product which is both exported and sold on the domestic market. You might normally get your supply from a Canadian source but because of a better price or the inability of the Canadian supplier to meet your demand, you might import some foreign oil. The imported oil is put into production and the resultant product sold on the domestic market. At some later date (within 12 months) you use domestic oil of the

same class in the production of goods which you export. You are permitted to make a claim against a like quantity of imported materials.

- **How do I apply for drawback?**

Simply call your nearest Customs Office and ask for the Drawback, Refund and Remission Unit or write:

Revenue Canada, Customs and Excise

Post Audit Services

Drawback and Refund Unit

Sir Richard Scott Building

191 Laurier Avenue West

Ottawa, Ont. K1A 0L5

- **Then what do I do?**

One of our staff will meet with you and show you the routine to follow in the preparation and filing of your claim.

- **How complicated is that?**

The preparation of your claim, and the subsequent review by our staff will require that you demonstrate, by means of normal business records, that you did, in fact, import certain goods and use or dispose of them in a qualifying manner.

- **When do I file a drawback claim?**

After the imported goods have been used or disposed of in a qualifying manner e.g. the goods are exported, supplied as ships stores, used in the production of goods exported or supplied as ships stores, or used in eligible home consumption manufactures.

- **How often do I file?**

It depends on the volume of business and other factors. On a continuing drawback program, it is recommended that claims be filed on a quarterly basis. However, if it suits your particular needs — you can file weekly, monthly or just once a year. It's really up to you.

- **How long do I have to make a claim?**

This also varies with the type of claim. As examples, the most commonly used drawback provision — Export Drawback — requires that a claim be filed within two years of the date of export and, also, that the duty or taxes must have been paid within three years of that

date. The Home Consumption drawback provision, on the other hand, requires only that the claim be filed within three years of the date of duty payment.

- **How soon do I get my money?**

Drawback claims are, for the most part, processed and forwarded for payment as soon as possible — usually within three to eight weeks of filing. Claims taking longer are usually very detailed, require involved investigation or, perhaps, are deficient in some manner. However, once having established the credibility of a claimant, payment of up to 90 per cent may be made as soon as a claim is filed. The balance is paid when the claim has been investigated and finalized.

- **How much do I get back?**

With the exception of Home Consumption Drawbacks, almost all drawback programs provide for the return of 99 per cent of the eligible duty or taxes paid. There are a few which return 100 per cent. Home Consumption drawback programs provide for the return of from 50 — 100 per cent of the eligible duty paid.

- **Is there any form of drawback to cover the situation where imported goods become obsolete or surplus and cannot be returned to the foreign supplier for credit?**

Yes. There is a specific drawback provision for just such a situation. When imported goods or domestically produced goods with imported content become obsolete or surplus and are destroyed in Canada under customs supervision, you may claim for the duty or taxes paid in respect of such goods.

- **What other types of Drawback are there?**

A complete listing of the various drawback programs including Home Consumption provisions will be found on the following pages.

drawback programs

The following is a brief and general outline of the various drawback provisions.

Each provision has certain specific criteria which must be met in order to qualify for drawback.

For example, some provisions require that the imported goods be of a “class or kind not made in Canada”. Others require that a specified percentage of the cost of producing the finished goods be incurred in Canada. There are various time limits to be observed — and so on. For more comprehensive information the various drawback regulations should be consulted.

1. Goods subject to Drawback for Home Consumption

- a) Oil, fuel and items not machinery, when entering into the cost of binder twine and twine for baling farm produce, manufactured in Canada.
- b) Steel sheets used in the manufacture of stampings for automotive vehicles.
- c) Steel used in the manufacture of files.
- d) Steel used in the manufacture of cutlery.
- e) Hot-rolled hexagonal bars of iron or steel used in the manufacture of cold-rolled or cold drawn bars.
- f) Machine-made glass tumblers used in the manufacture of cut or decorated tumblers.
- g) Materials used to manufacture bands or bindings for men's hats.
- h) Woven fabrics in the web, used in the manufacture of linings for men's or boy's hats or caps, or in the manufacture of buckram shapes for women's or children's headgear.
- i) Knitted netting used in the manufacture of shapes for women's or children's headgear.

- j) Materials used in the manufacture of surgical dressings, surgical trusses, abdominal supports, suspensory bandages and sanitary napkins.
- k) Ethyl alcohol undenatured, used for scientific or medicinal purposes and research.
- l) Materials used in the manufacture of containers for packaging disinfectants, herbicides, pesticides, etc.
- m) Billiard table slate, $\frac{3}{4}$ " in thickness or greater, used in the manufacture of billiard tables.
- n) Fire brick used in the construction or repair of blast furnaces, oxygen furnaces, open hearth furnaces, etc.
- o) Fire brick used in the construction or repair of coke ovens.
- p) Materials used in the manufacture of goods which enter into the cost of the manufacture of fertilizers.
- q) Raw sugar to be refined and used in the manufacture of wine.

- r) Machinery, precision instruments and apparatus, and parts and accessories for use with same, when used for the manufacture of motor vehicles, motor vehicle accessories, and parts for motor vehicles and accessories.
- s) Machinery, precision instruments and apparatus, and parts and accessories for use with same, when used for the manufacture of aircraft, aircraft engines, airborne aircraft equipment, or of parts of the foregoing.
- t) Materials and parts, wholly or in chief part of metal, used in the manufacture of goods (machinery and equipment) for sawing lumber, for manufacturing plywood and veneers, for logging operations; or for dairying purposes; or in the manufacture of engines and boilers, ball and roller bearings, and diesel and semi-diesel engines, etc.

- u) Other materials used in the manufacture of self propelled trucks used in logging operations or in sawing lumber.
 - v) Paper of all kinds, used in the production of periodical publications.
 - w) Materials used in the manufacture of gauges, levels, planes, tapes, rules, etc.
 - x) Materials used for the manufacture or repair of aircraft, aircraft engines, airborne aircraft equipment, and parts of the foregoing.
2. Articles and materials used or consumed in the manufacture of railway rolling stock.
 3. Ships supplies and goods for oceanic telegraph cables.
 4. Goods manufactured in Canada and exported.

5. Goods imported into Canada and exported.
6. Canadian manufactured tires and tubes (exported vehicles).
7. Production of gold for export.
8. Goods manufactured in Canada for use as specified in Tariff Item 44200-1 (Farm and other agricultural equipment and parts).
9. Canadian Commercial Corporation purchases for export.
10. Imported spirits used in the production of exported distilled spirits.
11. Wireless telegraph apparatus supplied to vessels in Canada.
12. Obsolete or surplus goods destroyed in Canada.
13. New motor vehicles purchased and used temporarily in Canada prior to exportation.
14. Woven fabrics used in the manufacture of men's and boy's shirts.
15. Joint Canada – United States projects.
16. United States leased Bases in Newfoundland.

conclusion

What we started out to do with this booklet was to arouse your interest and answer some of your questions.

We would be delighted to hear from you.

If you are now engaged in any aspect of export trade, or are involved in what you feel is eligible home consumption production or, perhaps, you are concerned about some of the things we have discussed in this booklet, please call your nearest Customs Office and ask for the Drawback, Refund and Remission Unit or write to:

Revenue Canada, Customs & Excise,
Post Audit Services,
Drawback and Refund Unit,
Sir Richard Scott Building,
191 Laurier Avenue West,
Ottawa, Ontario
K1A 0L5

conclusion

Cette brochure a été conçue dans le but d'éveiller votre intérêt, et de répondre à certaines des questions qui vous préoccupent.

Si vous vous occupez d'un aspect quelconque de l'exportation ou que vos activités relèvent, selon vous, de la production de consommation intérieure admissible, ou que certains points abordés dans la présente brochure vous intéressent plus particulièrement, n'hésitez pas à vous adresser au bureau des Douanes le plus proche ou à communiquer avec la Section des drawback, remboursement et de remission ou :

Revenu Canada, Douanes et Accise
Services de vérification postérieure
Section des drawback et des remboursements
Edifice Sir Richard Scott
191 ouest, avenue Laurier
Ottawa (Ont.)
K1A 0L5

- u) Autres matières utilisées dans la fabrication de machines automobiles servant à l'exploitation forestière ou pour le sciage du bois.
- v) Papier de toute sorte utilisé dans la production des périodiques.
- w) Matières employées dans la fabrication des jauges, des niveaux, des rabots, des mètres souples, des règles et autres.
- x) Matières employées à la fabrication ou la réparation d'aéronefs, de moteurs d'aéronefs, équipement d'aéronefs aéroporté et les pièces pour les précités.
- 2. Articles et matières utilisés ou consommés dans la fabrication du matériel roulant de chemins de fer.
- 3. Approvisionnement de navires et articles pour cables sous-marins télégraphiques.
- 4. Marchandises fabriquées au Canada et exportées.
- 5. Marchandises importées au Canada et exportées.

- 6. Pneus et tubes de fabrication canadienne (pour véhicules exportés).
- 7. Production de l'or pour l'exportation.
- 8. Marchandises fabriquées au Canada pour être utilisées selon les exigences de l'article tarifaire 44200-1. (Équipement et pièces pour fermes et autres travaux agricoles).
- 9. Achats faits par la Corporation commerciale canadienne en vue de l'exportation.
- 10. Boissons alcooliques importées utilisées dans la production de spiritueux d'exportation.
- 11. Appareils de télégraphie sans fil fournis aux vaisseaux au Canada.
- 12. Produits suranés ou excédentaires détruits au Canada.
- 13. Véhicules automobiles neufs achetés et utilisés temporairement au Canada avant d'être exportés.
- 14. Tissus servant à la confection de chemises pour hommes et garçons.
- 15. Projets conjoints Canada — États-Unis.
- 16. Bases à Terre-Neuve louées aux États-Unis.

j) Matières employées à la fabrication de pansements, de ceintures et bandages de prothèse, de bandes abdominales, de suspensoirs et de serviettes hygiéniques.

k) Alcool éthylique non dénaturé employé à des fins scientifiques et médicales et pour la recherche.

l) Matières employées à la fabrication de récipients pour contenir les désinfectants, les herbicides, les pesticides et autres.

m) Ardoise de tables de billard, $\frac{3}{4}$ de pouce d'épaisseur ou plus, utilisée dans la fabrication de tables de billard.

n) Brique réfractaire utilisée dans la construction ou la réparation de hauts fourneaux, de fours à oxygène, de fours à sole et autres.

o) Brique réfractaire utilisée dans la construction ou la réparation des fours à coke.

p) Matières qui servent à la fabrication de produits qui entrent dans le coût de production des engrais.

q) Sucre brut, pour raffinage et utilisation dans la fabrication du vin.

r) Machines, instruments de précision et appareils, leurs accessoires et leurs pièces qui servent à la fabrication de véhicules automobiles, d'accessoires de véhicules automobiles et de pièces de véhicules automobiles et accessoires.

s) Machines, instruments de précision, appareils et leurs accessoires et pièces qui servent à la fabrication d'aéronefs, de moteurs d'aéronefs, d'équipement d'aéronefs aéroporté, ou des pièces pour les précités.

t) Matières et pièces, composées entièrement ou principalement de métal qui servent à la fabrication de marchandises (machines et équipement) pour le sciage du bois, pour la fabrication du bois de placage et des contreplaqués, l'exploitation forestière, ou qui servent aux laiteries, ou à la fabrication de moteurs et de chaudières, de coussinets à billes ou à rouleaux, et de moteurs Diesel et semi-Diesel et autres.

programme de drawback

Ce qui précède donne un aperçu général des diverses dispositions relatives au drawback.

Chaque disposition stipule divers critères auxquels il faut satisfaire pour être admissible au drawback.

Ainsi, certains articles précisent que les biens importés doivent être "d'une classe ou d'une espèce non produite au Canada". D'autres précisent le pourcentage du coût de production des articles finis dépensé au Canada. Certains délais sont fixés et d'autres exigences stipulées.

Pour obtenir des renseignements plus précis, consultez les divers règlements qui régissent les drawbacks.

1. Les marchandises admises au drawback pour consommation intérieure

- a) Huile, combustible et articles autres que des machines lorsqu'ils entrent dans le coût de la ficelle d'engrègement ou de la ficelle à lier les produits de ferme fabriqués au Canada.
- b) Feuilles d'acier employées à la fabrication de pièces embouties pour véhicules à moteur.
- c) Acier employé à la fabrication de limes.
- d) Acier employé à la fabrication de la coutellerie.

- e) Barres hexagones de fer ou d'acier laminées à chaud employées à la fabrication de barres laminées à froid ou étirées à froid.
- f) Gobelets en verre fabriqués à la machine et employés pour façonner les gobelets en verre taillés ou décorés.
- g) Etoffes employées pour fabriquer des boudalons ou pour garnir les chapeaux d'hommes.
- h) Etoffes tissées en pièces employées dans la fabrication des doublures de chapeaux ou de casquettes pour hommes et garçons, ou dans la fabrication des formes en bougran pour coiffures de dames et d'enfants.
- i) Fillet tricoté employé à la fabrication de formes pour les coiffures de femmes et d'enfants.

• **Quand l'argent me sera-t-il restitué?**

Dans la plupart des cas, les demandes de drawback sont vérifiées sans délai et soumises pour paiement dans les trois ou huit semaines qui suivent la présentation. S'il s'agit d'une demande détaillée, le délai variera selon que l'enquête sera difficile ou à cause de renseignements incomplets. Cependant, une fois la réputation du demandeur bien établie, un paiement provisoire allant jusqu'à 90 p. 100 de la somme réclamée peut se faire sur présentation de la demande, et le paiement de la balance s'effectue après l'enquête et la fermeture du dossier.

• **Combien me remetta-t-on?**

Sauf dans le cas du drawback pour consommation intérieure, presque tous les programmes de drawback prévoient la restitution de 99 p. 100 des droits ou taxes admissibles, dûment payés. Dans quelques programmes, la restitution est de 100 p. 100. Les programmes relatifs au drawback pour consommation intérieure prévoient la restitution de 50 p. 100 à 100 p. 100 des droits admissibles payés.

matation intérieure.

• **Quels autres genres de drawback y a-t-il?**

Vous trouverez ci-après la liste complète des dispositions relatives aux programmes de drawback, y compris les dispositions relatives aux produits de consommation intérieure.

• **A-t-on prévu un drawback dans le cas des produits importés devenus suranés ou excédentaires qui ne peuvent être retournés contre une note de crédit du fournisseur étranger?**

Oui. Il y a une disposition de drawback pour ce genre de situation. Lorsque des produits importés ou produits au Canada à partir d'éléments importés deviennent suranés ou excédentaires et sont détruits au Canada sous la surveillance d'un agent de la douane, vous pouvez présenter une demande pour le droit ou les taxes payés pour ces produits.

- **Comment puis-je réclamer le drawback?**
Il suffit de vous adresser au bureau des Douanes le plus proche, Section des drawback, remboursement et remise ou d'écrire à :

Revenu Canada, Douanes et Accise
Services de vérification postérieure
Section des drawback et remboursement
Edifice Sir Richard Scott
191 ouest, avenue Laurier
Ottawa (Ont.)
K1A 0L5

- **Que se passe-t-il ensuite?**
Un membre du personnel vous indiquera la marche à suivre pour la préparation et la présentation de votre demande.
- **Est-ce bien compliqué?**

La préparation de votre demande et la vérification subséquente par notre personnel exigent que vous présentiez les pièces justificatives aux dossiers à l'effet que vous avez importé certains produits et que vous en avez usés ou disposés d'une manière admissible.

- **À quel moment faut-il présenter une demande de drawback?**

Après avoir usé ou disposé des marchandises importées d'une manière admissible, c'est-à-dire que les marchandises sont exportées, fournies à titre d'approvisionnement

- **Quand faut-il présenter les demandes?**

ments de navire, qu'elles serviront à la fabrication de produits exportés ou fournis à titre d'approvisionnement de navire, ou dans la production admissible au drawback pour consommation intérieure.

- **De quel délai dispose-t-on pour présenter une demande?**
Tout dépend du volume d'affaires et d'autres facteurs. Dans le cas d'un programme continu de drawback, mieux vaut présenter une demande trimestrielle. Cependant, compte tenu de vos besoins particuliers, vous pouvez les présenter une fois par semaine, ou par mois, ou une fois l'an, à vous de décider.

Tout dépend de la catégorie. Dans le cas du drawback le plus courant, celui à l'exportation, la règle exige que la demande soit présentée dans les deux années qui suivent la date d'exportation, et que le droit ou les taxes aient été payés moins de trois ans après cette même date. D'autre part, les dispositions relatives au drawback pour consommation intérieure exigent seulement que la demande soit soumise dans les trois années après la date du paiement du droit.

- Peut-il y avoir plusieurs demandeurs à l'égard des mêmes produits?

Oui. Par exemple, si des produits importés sont vendus ou transférés par l'importateur à une deuxième partie qui utilise ces produits d'une façon admissible, les deux parties deviennent des demandeurs admissibles. Cependant, dans de telles circonstances, la demande aura de valeur que si l'une des parties abandonne à l'autre ses droits au drawback.

- Qu'arrive-t-il si j'utilise des matières semblables mais dont certaines ont été importées et d'autres achetées au Canada?

Si, pour une raison particulière, vous avez à votre disposition des matières importées et des matières canadiennes de la même classe servant à la fabrication de produits, dont certaines sont exportées, vous pouvez présenter une demande pour les matières importées (selon une quantité suffisante pour la fabrication des produits exportés), même si de toute évidence des matières domestiques entrent dans la fabrication. Cette disposition s'appelle "clause d'équivalence".

- Qu'entendez-vous par "même classe"?

Ceci s'applique aux matières importées et aux matières canadiennes qu'on peut utiliser l'une pour l'autre.

- Pouvez-vous me donner un exemple d'"équivalence"?
Supposons que vous utilisez du pétrole pour la fabrication d'un produit pétrochimique dont une partie est exportée et une autre vendue sur le marché intérieur. Vous vous approvisionnez normalement chez un fournisseur canadien, mais si on vous fait un prix plus avantageux ou que votre fournisseur canadien ne peut vous approvisionner, vous pourriez importer du pétrole de l'étranger. Le pétrole importé sert à la fabrication du produit, lequel est vendu sur le marché intérieur. Plus tard (dans un délai de 12 mois) vous utilisez du pétrole canadien de la même classe pour la fabrication de produits que vous exportez. Vous pouvez présenter une demande pour une même quantité de matières importées.

questions et réponses

façon très générale, énumérons quatre des catégories les plus populaires: machines, instruments de précision, appareils et leurs pièces qui servent à la fabrication de véhicules à moteur ou de leurs pièces; machines, instruments de précision, appareils et leurs pièces qui servent à la fabrication d'aéronefs, de matériel aéroporé et de leurs pièces; matières utilisées pour la fabrication de pansements, de ceintures et bandages de prothèse et de suspensoirs et autres; acier employé à la fabrication de la coutellerie.

- **Pourquoi le gouvernement a-t-il institué ces programmes?**
Pour aider les manufacturiers et les exportateurs canadiens, à mieux affronter la concurrence tant sur le marché intérieur (drawback pour consommation intérieure) que sur les marchés étrangers (drawback à l'exportation) en effaçant les droits de vos coûts et, du même coup, favoriser l'essor de l'industrie canadienne.
- **Qui peut faire une demande de drawback?**
Diverses classes de demandeurs, tels les importateurs, les exportateurs, les approvisionneurs de navires, les fabricants ou producteurs et autres. Tout dépend de la disposition du drawback dont on veut se prévaloir.

- **Qu'est-ce que les drawbacks?**
Ce sont des programmes du gouvernement fédéral qui permettent à Revenu Canada de restituer les droits ou taxes perçus sur les biens importés, utilisés ou consommés conformément aux diverses dispositions qui régissent le drawback.
- **Combien de catégories de drawbacks existe-t-il?**
Les deux catégories principales sont le drawback à l'exportation et le drawback pour consommation intérieure.
- **Qu'entendez-vous par drawback à l'exportation?**
Le drawback à l'exportation est une restitution de droits ou de taxes payés sur des matières importées qui sont par la suite exportées ou utilisées, consommées directement, façonnées ou incorporées à des produits de fabrication canadienne.
- **Qu'est-ce que le drawback pour consommation intérieure?**
C'est une restitution des droits payés pour des marchandises importées, spécifiées et utilisées au Canada à certaines fins.
- **Pouvez-vous me donner des exemples de dispositions relatives au drawback pour consommation intérieure?**
Il existe environ 25 dispositions régissant le drawback pour consommation intérieure. Pour résumer d'une

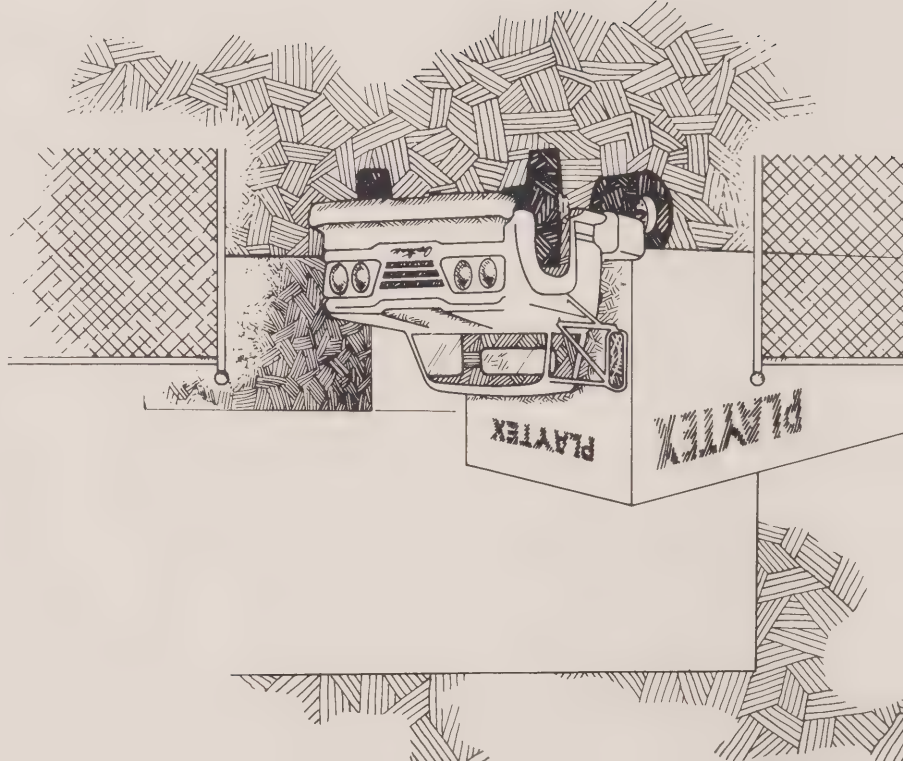
La plupart des tampons produits à l'usine sont vendus sur le marché canadien. Les dispositions relatives à la consommation intérieure permettent le recouvrement de 50 p. 100 des droits versés sur les produits importés qui servent à la fabrication des tampons. Le total des drawbacks réclamés à ce chapitre s'élevait à \$16,000 en 1973. Les tampons sont expédiés régulièrement au Japon, en vertu de contrats d'approvisionnement. Ce sont des "exportations isolées" donnant droit au drawback. Puisque le drawback de 50 p. 100 avait déjà été accordé au chapitre de la consommation intérieure, une autre tranche de 49 p. 100 des droits pour le produit exporté s'ajoute dans ce cas, portant le niveau du drawback à 99 p. 100, qui est celui à l'exportation.

Playtex présente trois sortes de documents pour appuyer ses demandes à l'agent au drawback: les documents relatifs à l'importation indiquant les quantités de rayonne, de plastique et de fil reçues des États-Unis; le dossier de la production ou des stocks indiquant la quantité de chaque matière employée dans la production; et le dossier sur la production des tampons selon la quantité. Selon M. Murdoch, directeur des achats, la compagnie présente des demandes trimestrielles de drawbacks, et la restitution se fait dans une proportion de 50 à 60 p. 100 en moins de sept semaines. La compagnie reçoit le reste de la demande après que l'agent a vérifié tous les chiffres. Pour **Playtex**, les drawbacks à la consommation intérieure sont une nécessité. Selon M. Murdoch, "nous ne pourrions pas affronter avec succès la concurrence sur le marché des tampons sans les drawbacks pour consommation intérieure".

À Annaprior, on ne s'occupe que de la fabrication. Les produits finis: gaines, soutiens-gorge, gants de caoutchouc et tampons, d'une valeur de quelque 18 millions de dollars par année à la vente au détail, sont ensuite envoyés à Malton, Ontario, le point de distribution aux détaillants canadiens.

Avant 1969, année où elle entreprenait la fabrication des tampons, la société ne pouvait se prévaloir des drawbacks pour les produits qu'elle fabriquait. Cependant, dès que commença cette production qui entraînait l'importation des États-Unis de rayonne, avec droit de 20 p. 100, de plastique, avec droit de 17½ p. 100 et de fil, avec droit de 22 p. 100, **Playtex** put enfin commencer à profiter d'une des dispositions relatives aux drawbacks pour consommation intérieure.

concurrence sur le marché intérieur



La compagnie **Playtex** d'Arnprior, Ontario, profite du

programme des drawbacks pour consommation intérieure mais, à l'encontre de la plupart des sociétés qui retirent des avantages sous cette rubrique, ses demandes n'ont aucunement rapport aux machines ou à l'équipement.

Situé à 39 milles, à l'ouest d'Ottawa, l'établissement

Playtex d'Arnprior est une filiale de la société américaine **International Playtex** qui possède aussi des usines en Ecosse, en Afrique du Sud, en France, en Allemagne, en

Italie, à Porto Rico et en Australie.

Voici les facteurs qui ont milité en faveur de l'installation de **Playtex**, à Arnprior, en 1953: la main-d'oeuvre nécessaire sur place; les terrains pour les opérations immédiates et pour l'expansion éventuelle; et les avantages consentis par l'administration municipale.

Playtex occupe maintenant une superficie de 70,000 carres et compte 400 employés, mais comme l'entreprise se trouve en pleine expansion, ces chiffres sont sujets à changement.

Le compagnie produit un large éventail de cadenas et de serrures de porte pour les secteurs domiciliaire et commercial. Elle ne s'occupe pas des serrures pour coffres-forts ou pour meubles.

Les matières importées, soumises à un droit, et à l'égard desquelles on peut réclamer des drawbacks comprennent le cuivre, le bronze, l'acier en feuilles et en tiges en provenance des États-Unis, de Grande-Bretagne et du Japon.

La compagnie a droit aussi aux drawbacks pour les pièces soumises à un droit qui sont envoyées de l'usine de Los Angeles à celle de Vancouver pour la finition, qui comprend le placage et le polissage, et qui sont ensuite retournées à Los Angeles.

"Le programme de drawback nous a ouvert des marchés où nous n'aurions pas pu autrement soutenir la concurrence, de dire M. Edwards. Il a aussi donné un élan formidable au moment propice à l'industrie secondaire. Nous visons à hausser le niveau de la production et de l'emploi, et le programme de drawback nous aide à réaliser ce but."

L'usine de Vancouver ne fait plus l'expédition de serrures entières, car la société mère possède maintenant des filiales ou des concessionnaires dans 57 pays. Selon M. Brian Edwards, contrôleur et directeur général adjoint, l'exportation représente de 15 à 20 p. 100 des ventes de l'usine de Vancouver.

"Nous avons à peine effleuré le marché japonais, dit M. Edwards, mais nous efforçons d'élendre notre marché à toute l'Asie. À l'heure actuelle, une filiale australienne alimente les pays qui bordent le Pacifique, mais cela pourrait changer".

la clé du succès

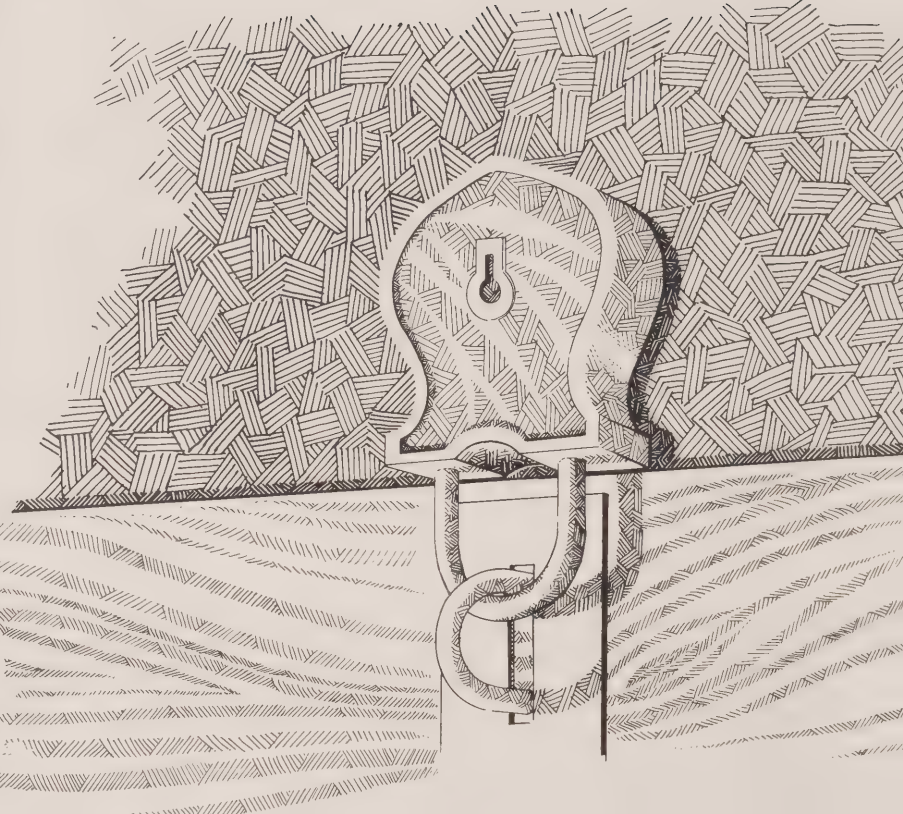
Les hommes politiques, les hommes d'affaires, les économistes et les autres citoyens de la Colombie-Britannique pensent à l'unanimité que la province a besoin d'accroître son industrie secondaire.

Tous sont d'avis qu'une trop grande part de la production forestière et minière de la province est expédiée à l'état brut à l'extérieur pour y être transformée par une main-d'oeuvre étrangère.

Le programme des drawbacks à la douane a contribué largement à aider l'une des industries secondaires de la province à réaliser une croissance intéressante depuis sa fondation en 1952.

Weiser Lock Ltd., comptait deux employés lors de sa fondation en 1952. Elle en compte maintenant plus de 500, ce qui en fait le plus grand producteur de serrures au Canada. Bien que ce soit une filiale d'une société américaine, tous les membres du personnel qui travaillent à Vancouver sont canadiens.

La direction que prennent les produits de la compagnie a été en grande partie inversée au cours des 22 ans de son existence. L'usine de Los Angeles de la société mère existait, au début, les pièces à Vancouver pour l'assemblage et la distribution au Canada. Maintenant, les 500 employés de l'usine, qui occupe 300,000 pieds carrés, produisent des pièces pour exportation aux États-Unis et à d'autres pays.



Les peaux qui servent à la confection de la fourrure sont importées de Russie, d'Afrique, d'Australie, et de la Scandinavie, réputée pour l'élevage du vison; et les peaux d'animaux sauvages proviennent de la Chine, le seul pays qui peut encore en fournir.

La plupart des peaux sont préparées hors du Canada, c'est-à-dire en Irlande du Nord, en Italie, en Belgique et, dans des villes comme New York, où les frais sont moins élevés et la qualité du travail excellente.

C'est après la préparation des peaux qu'il faut payer le droit de 10 p. 100; les peaux brutes étant exemptes de droits à l'importation, et les drawbacks constituent une restitution de 99 p. 100 de ce droit. Pour **Grosvenor**, les drawbacks s'établissent en moyenne à \$200,000 par année.

La maison présente maintenant ses demandes deux fois par année plutôt qu'à chaque trimestre. Les frais s'en trouvent réduits, par contre, de \$120,000 à \$125,000 se trouvent immobilisés toute l'année.

Grosvenor reçoit cependant près de 90 p. 100 de la somme réclamée, moins de 30 jours après la présentation de la demande; le règlement final intervient lorsque l'agent aux drawbacks certifie que la demande est justifiée. Les drawbacks ont une importance majeure pour cette compagnie. Selon M. Landau, "les drawbacks maintiennent la stabilité de notre position concurrentielle."

Madame de la Pelleterie



La maison **D. H. Grosvenor** de Montréal était une entreprise familiale lorsqu'elle fut fondée, en 1951. Ce n'est plus le cas aujourd'hui, mais elle demeure toutefois une entreprise à capitaux canadiens et, selon le président, M. Robert Landau, c'est aussi la plus grande maison de confection de fourrure de l'Amérique du Nord.

L'entreprise a maintenant un personnel de quelque 150 personnes, à qui elle verse en rémunération près d'un million et demi de dollars par année.

Il y a plus de 15 ans la maison a commencé l'exportation des fourrures de qualité. Le marché s'étend, entre autres, à l'Allemagne, l'Italie, la Suisse, au Royaume-Uni et aux États-Unis. Au début, Grosvenor ne vendait ses fourrures que sur le marché intérieur.

L'exportation constitue actuellement de 75 à 80 p. 100 des ventes de l'entreprise, soit environ 10 millions de dollars. De toute apparence l'affaire prendra plus d'expansion, car l'Extrême-Orient commence à s'ouvrir et semble présenter un marché très prometteur.

M. Nemeskeri fait remarquer que son entreprise, fondée il y a six ans, a établi et maintient de bonnes relations de travail avec le fournisseur de plastique d'Italie. "Nous avons un fournisseur sûr en Italie, dit-il. Au moment de lancer notre affaire, nous avons étudié la situation de l'offre au Canada et constaté qu'aucune maison canadienne ne produisait des feuilles rigides de chlorure de polyvinyle selon les épaisseurs requises. Nous avons dû recourir à l'importation. Avec les années, nous avons établi des relations amicales et efficaces avec notre fournisseur italien et les drawbacks nous aident à cet égard. Les relations d'affaires ont aussi leur importance". M. Nemeskeri est d'avis que les drawbacks entrent en ligne de compte dans les projets d'expansion de l'entreprise. "Nous lorgnons sérieusement du côté de l'Angleterre et de l'Australie, et les drawbacks nous ont incité à rechercher d'autres marchés d'exportation et à envisager une augmentation de notre production".

Il est enchanté de la qualité des services qu'il reçoit.

"Nous payons les droits à l'égard des matières importées. Nous fabriquons nos contenants puis nous les exportons et nous retirons nos droits de douane. De plus, le ministère, donne un excellent service. Nous sommes très satisfaits du système et du service".

Présentement, le drawback relatif à la matière de base importée s'élève à quelque \$12,000 par an, dû à la remise d'un droit de 17½ p. 100 à l'importation, un élément appréciable lorsqu'on emploie 35 travailleurs répartis en trois équipes.

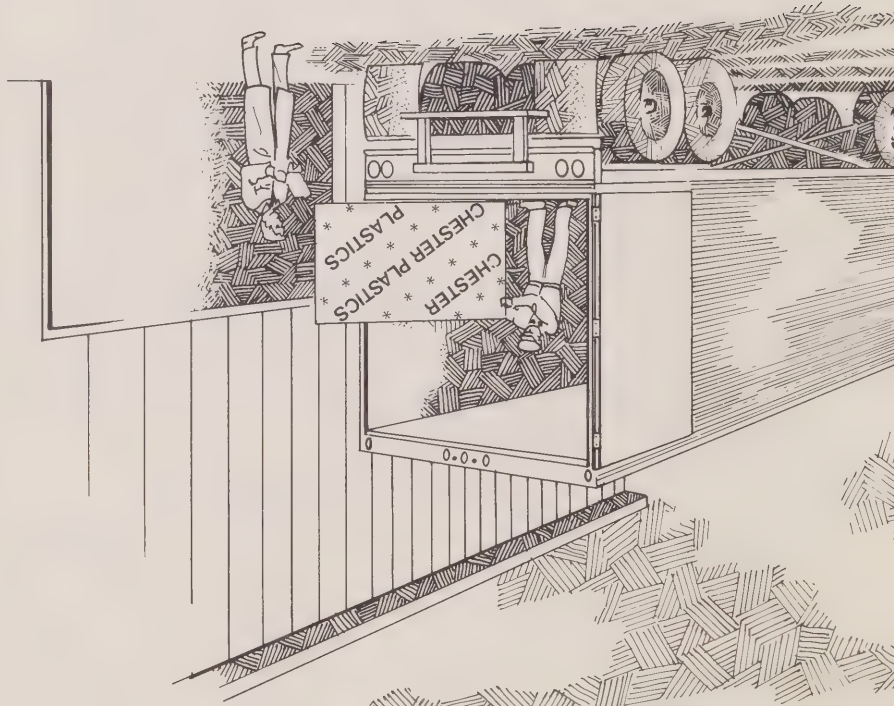
Chester Plastics réalise aussi une épargne de quelque \$4,000 par année relativement aux droits sur le sucre au titre de la mise en contenants d'eaux gazeuses à base de sirop. Toute la production de la compagnie en fait de liqueurs à saveur de cerise, de raisin, d'orange et de limette est exportée aux États-Unis. Le sirop est acheté chez un importateur d'aliments de la Nouvelle-Ecosse. Les avantages pécuniers ne sont pas les seuls qu'offre le système de drawback.

prospérité sous le signe du plastique

M. George Nemeskeri admet que sa compagnie ne fait pas la ligue des géants industriels du Canada mais que si l'entreprise est en pleine expansion elle le doit en partie aux drawbacks à la douane.

Chester Plastics est installé à quelque 40 milles au sud-ouest de Halifax. D'après M. Nemeskeri, le vice-président, la compagnie peut malgré la concurrence offrir ses contenants en plastique sur le marché américain, en prenant pleinement avantage des drawbacks à la douane.

Le chlorure de polyvinyl rigide en feuilles importé d'Italie est transformé en contenants dont les poids varient entre un huitième d'once et quatre onces. Cette opération unique, selon M. Nemeskeri, se fait entièrement à l'usine d'un hameau de pêche et de villégiature de la Nouvelle-Écosse. Des camions transportent les produits finis vers les États-Unis, où ils servent habituellement de contenants pour des produits alimentaires, des détergents ou des produits cosmétiques.



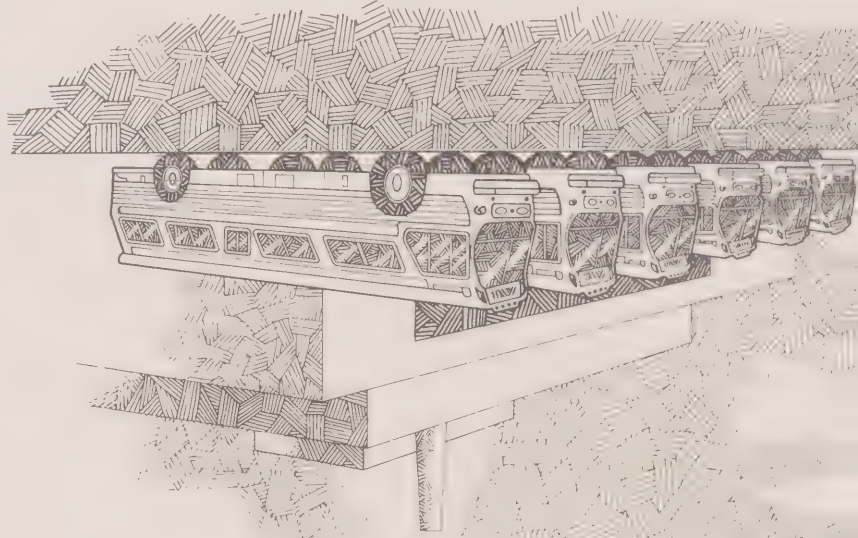
prenez l'autocar

position concurrentielle avantageuse faisant en sorte qu'elle maintienne ses coûts à peu près au même niveau que ses concurrents.

Motor Coach Industries achète le gros de son acier inoxydable au Canada et s'efforce d'acheter des produits canadiens dans la mesure du possible, mais il lui faut im- porter des États-Unis des produits spécialisés: scellants, peinture de fond, tubulures faites d'alliages, vinyles, ruban et le reste.

Motor Coach Industries soumet une demande de draw-back lorsqu'elle a terminé la production d'une série com- plète de carrosseries. Pour faciliter le travail des com- vérificateurs, la compagnie utilise un système de com- mandes à l'usine comportant la liste des matières à utiliser selon les quantités prévues, de même qu'un dossier des matières qui ont effectivement servi à la fabrication de chaque unité.

Depuis quelques années, l'accord sur le marché libre de l'automobile conclu entre le Canada et les États-Unis a diminué le nombre des produits admissibles au draw-back à l'exportation et, par conséquent, le nombre et la valeur des demandes de drawback présentées par **Motor Coach Industries**.



Les drawbacks ont aidé dans une large mesure, l'ex- pansion de **Motor Coach Industries**, c'est-à-dire lorsque la compagnie se lança sur le marché de l'exportation, en 1963.

Cette compagnie de Winnipeg, qui se spécialise dans la fabrication des carrosseries pour autocars, exporte maintenant ses produits aux États-Unis, au Mexique et en Australie. D'après un porte-parole, la perspective d'une remise de 99 p. 100 des droits versés à l'égard des matières importées pour la fabrication des carrosseries est un des facteurs qui ont incité la compagnie à se lancer dans l'exportation.

Le programme de drawback a permis à la compagnie d'acheter sur le marché international et de s'assurer une

drawback pour des matières importées au Canada et incorporées ensuite à des machines ou à de l'équipement que nous produisons pour l'exportation".

Cette vérification minutieuse et le contrôle des inventaires par ordinateur en fonction des drawbacks justifient quelque 15 p. 100 des profits nets de Garrett.

La société a débuté activement dans la fabrication en 1961. Elle produit maintenant quelque 80 p. 100 des appareils de réglage de la climatisation pour les avions en service dans le monde occidental. L'énnumération des pays où la compagnie exporte ressemble beaucoup à la liste des pays membres des Nations unies.

Les agents de la douane qui s'occupent des drawbacks de **Garrett**, nous donnent en plus des conseils judicieux, affirme M. Spinks.

"Ils nous ont appris énormément de choses, surtout au cours de la vérification postérieure où ils examinent l'ensemble de nos opérations".

"Lorsque les achats annuels de matériel s'élèvent à plus de huit millions de dollars et que certains articles sont de dimension microscopique il fait bon de savoir que nous pouvons compter sur la compréhension, l'aide et les conseils de nos experts, les agents de douane", conclut M. Spinks.

"Souvent les fournisseurs canadiens ne semblent pas se rendre compte du fait que nous pouvons réclamer le

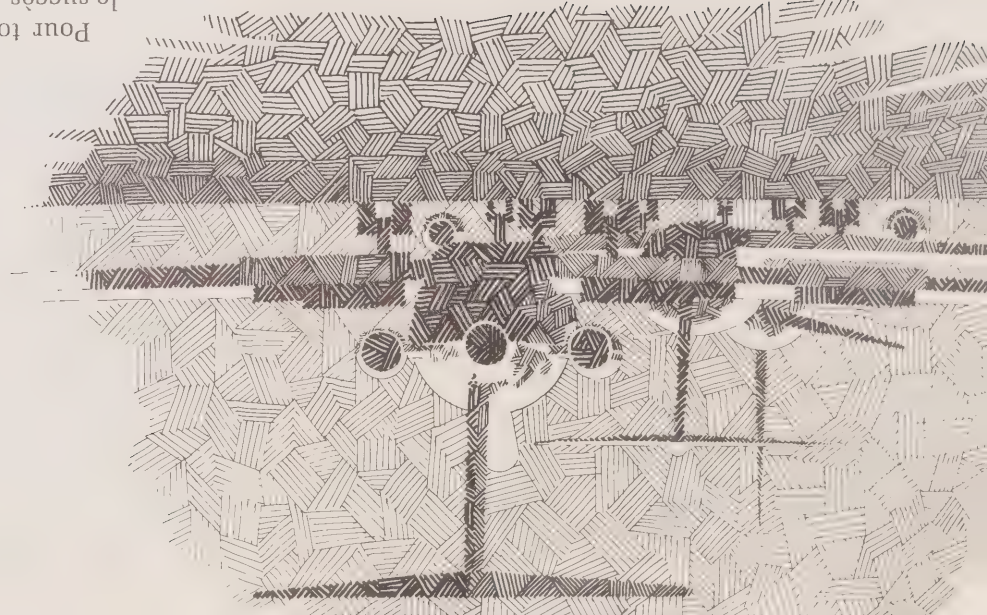
les articles que nous achetons", a-t-il ajouté.

nous devons vérifier avec soin le point d'origine de tous pour les fabricants canadiens, nous avons constaté que "Depuis que nous sommes devenus un client important entièrement canadienne.

100, commandées des fournisseurs canadiens proviennent en réalité des États-Unis, le reste, soit 40 p. 100, sont sées par la compagnie proviennent des États-Unis, 30 p.

Selon M. Spinks, environ 30 p. 100 des matières utili-

il ne faut rien perdre



Pour toute entreprise comme **Garrett Manufacturing**, le succès, tout bien considéré, repose sur les dispositions du drawback.

Cette entreprise de la banlieue de Toronto fabrique des appareils de réglage électroniques, qui servent surtout pour la climatisation des avions. Une partie importante des ventes se fait en vertu de contrats conclus avec les forces militaires, où les marges de profit sont soumises à un contrôle très strict.

M. Norman Spinks, directeur des matériaux chez **Garrett**, précise que la compagnie exporte plus de 85 p. 100 de sa production dont 30 p. 100 de contrats militaires.

“Les drawbacks ont donc pour nous une importance vitale. Ils nous permettent de réaliser un profit raisonnable et d’aider la compagnie à grandir”, a-t-il ajouté.

Au moment de sa création, il y a plus de 20 ans, **Garrett** n’était que le bureau canadien des ventes de la compagnie américaine. La société, une industrie très spécialisée maintenant, emploie plus de 700 personnes.

appétit vorace

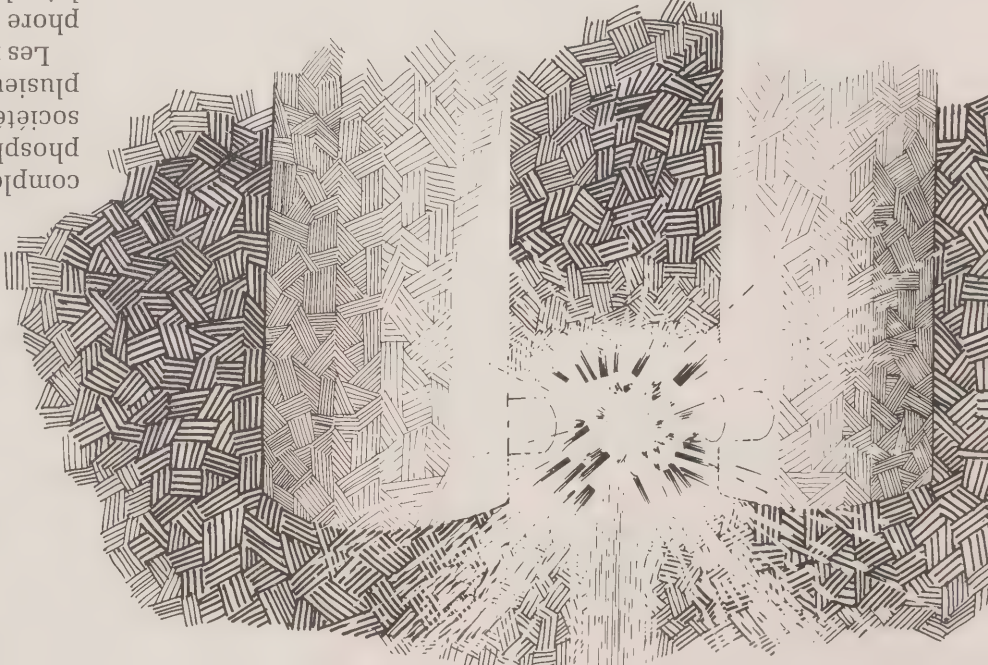
complexe et une grande quantité de matière première. Le phosphore élémentaire est exporté en Angleterre à la société mère, **Albright and Wilson**, qui le distribue sur plusieurs marchés à travers le monde.

Les ingrédients qui entrent dans la production du phosphore comprennent le silice, le quartz qu'on trouve non loin de l'usine dans les dépôts Villa Maria, ainsi que le coke importé d'Europe et le minerai de phosphate de Floride.

Les fours où s'élabore le produit fini consomment des quantités énormes d'électricité qui provient de la centrale de Baie d'Espoir, Terre-Neuve, et alimente des électrodes géantes mesurant chacune cinq pieds de diamètre et dix pieds de longueur et pesant plus de sept tonnes.

Ces électrodes, importées des États-Unis, sont entièrement ment consommées au cours du processus de production du phosphore et, comme le produit fini est exporté, elles sont admissibles au drawback.

Les droits à payer à l'égard d'une seule électrode sont de \$600 environ. Comme ERCO en consomme plus de 300 par année, on conçoit que des drawbacks de \$180,000 par année soient avantageux pour la société.



ERCO Industries, une société dont les installations sont situées à Long Harbour, sur les rives de la baie de Plaisance, à Terre-Neuve.

Construite au milieu des années soixante au coût de 40 millions de dollars, cette usine constitue aujourd'hui un élément important dans la vie économique de la province.

L'entreprise compte quelque 550 travailleurs, et elle verse environ trois millions de dollars en salaire. L'**ERCO Industries**, ne produit que du phosphore sous forme élémentaire. L'opération exige un outillage très

règlements interdisent de mêler le duvet de canard et le duvet d'oie dans le même vêtement ou le même sac", de préciser M. Jones.

Jones Tent & Awning a fait son entrée sur le marché américain en 1963, avec l'aide du ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce. Ses exportations aux États-Unis constituent actuellement quelque 30 p. 100 de la valeur des ventes. "La valeur totale de nos exportations aux États-Unis dépasse maintenant de beaucoup le million de dollars par année", a ajouté M. Jones.

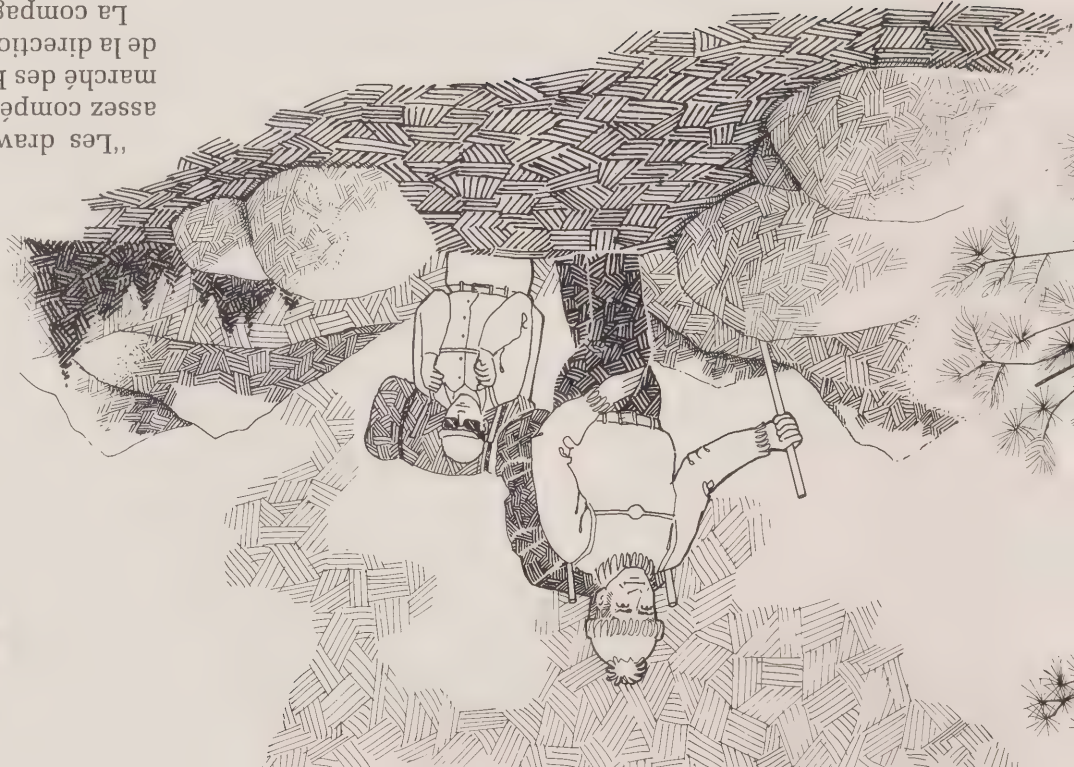
Les tissus synthétiques que la compagnie importe des États-Unis sont soumis à un droit de 27½ p. 100 et le duvet à un droit de 7½ p. 100. Les drawbacks à la douane sont donc un élément important qui aide la compagnie à déterminer le prix de vente de ses produits sur le marché américain.

il y a quelques années aux vêtements de sport, aux sacs de couchage et à d'autres articles nécessitant des produits synthétiques, le nylon surtout.

Jones Tent importe aussi une grande quantité de duvet de canard et d'oie, matériaux isolants qui entrent dans la fabrication des vêtements et des sacs de couchage pour basses températures.

"Il nous est impossible d'obtenir au Canada les matériaux de la qualité exigée en quantité suffisante. Les règlements américains relatifs à l'étiquetage prescrivent des exigences très strictes pour le duvet. Par exemple, les

sous la tente



“Les drawbacks nous ont permis d'établir des prix assez compétitifs pour faire face à la concurrence sur le marché des États-Unis”, affirme M. Ira S. Jones, membre de la direction de **Jones Tent & Awning** de Vancouver.

La compagnie a été fondée en 1887, par le grand-père de M. Jones, et la quatrième génération dirige maintenant cette entreprise familiale.

Jones Tent & Awning emploie en moyenne 230 personnes et occupe quelque 120,000 pieds carrés de superficie dans trois immeubles. C'est la plus grande entreprise du genre qui existe sur la côte occidentale du Canada.

Parmi tous les articles de toile fabriqués par cette maison mentionnons les auvents, les tentes, les sacs de touriste, les sacs de route, les toiles de sol, les bâches pour camions, et les abris en toile pour bateaux.

Spécialisée depuis longtemps dans la fabrication des vêtements protecteurs pour pompiers, pêcheurs, mineurs et travailleurs de la forêt, la société a étendu son activité

Bristol accumule tous les documents afférents qui se rapportent au processus de la fabrication, de façon à pouvoir les mettre à la disposition du vérificateur des drawbacks au moment de l'enquête. Les demandes se font lorsque tout l'envoi est terminé si des sommes im-
portantes sont en jeu, mais elles peuvent demeurer en attente un an parfois.

L'utilisation d'un numéro de commande à l'usine permet de dresser le dossier complet de toutes les matières utilisées pour la fabrication des produits qui cons-
tituent un envoi spécifique.

Comme documents d'appui pour les demandes de drawback, la société utilise ses dossiers ordinaires de production et les formules de douane.

"Le système de drawback a été conçu pour encourager le commerce d'exportation et il nous a été très précieux au cours des années. Le drawback d'exportation, tout en augmentant nos profits, nous permet d'embaucher plus de travailleurs", conclut M. Keele.

Les matériaux servant à la fabrication de ces produits sont, en autant que possible, achetés au Canada, selon M. Keele. Dans bien des cas, cependant, **Bristol** doit se tourner vers des fournisseurs américains pour répondre aux exigences des clients. C'est ainsi que la société importe des alliages qui résistent aux températures élevées, des plaques, des anneaux, des moulages, des barres, des bandes et autres.

toujours plus haut

L'industrie aérospatiale du Canada qui dessert un marché international, oblige les fabricants canadiens à se maintenir sans cesse au niveau concurrentiel des grandes sociétés des États-Unis.

Pour sa part, la Section des drawbacks des Douanes et Accise a apporté son appui aux entreprises canadiennes en les aidant à soutenir la concurrence sur les marchés étrangers.

Selon W. C. Keele, directeur des achats de la compagnie à Winnipeg, "l'utilisation des programmes de drawback permet le recouvrement annuel de plusieurs milliers de dollars, ce qui aide **Bristol Aerospace Limited** à soutenir la concurrence des sociétés américaines et constitue un précieux atout dans le secteur de la production pour l'exportation".

Bristol Aerospace profite des drawbacks depuis plus de 20 ans et un des employés est chargé de présenter les demandes de drawbacks.

"**Bristol**, tout comme les cultivateurs de l'Ouest, croit à la diversification", de dire M. Keele. La société fabrique et exporte une grande variété de produits: pièces de moteurs à réaction, flotteurs d'hydravions, fusées pour la recherche dans les grandes altitudes, éléments d'assemblages à base de carbone et réacteurs de décollage.



achetés, et qu'elle achète le bois massif canadien dans une proportion de 50 à 60 p. 100.

Des droits à l'importation que paie **Tabago Furniture**, 99 p. 100 lui reviennent sous la forme de drawback de Revenu Canada et la somme s'élève à près de \$36,000 par année.

Lorsque **Tabago** se lança dans l'exportation, ses dirigeants n'étaient pas au courant des dispositions relatives au drawback. Après en avoir entendu parler par des représentants d'entreprises de la même industrie, ils s'abouchèrent avec le ministère pour réclamer de l'aide dans la préparation de leurs premières demandes.

Tabago soumet ses demandes chaque trimestre, et un paiement provisoire de 60 à 70 p. 100 des drawbacks se fait en moins d'un mois, la balance, sitôt après l'examen de la demande par un agent au drawback.

M. Philippe Mottais, président et propriétaire de la société, disait récemment: "Si nous ne comptons pas sur les drawbacks pour soutenir la concurrence, nous devons reconnaître qu'ils sont avantageux, et nous encourageons ceux qui y ont droit à s'en prévaloir".

La fabrication des mobiliers de salle à manger et de chambre à coucher exige de nombreux produits: il faut importer des États-Unis le contreplaqué de noyer soumis à un droit de 7½ p. 100, le bois pressé à un droit de 15 p. 100 et les glissières de tiroir à celui de 20 p. 100; les pentures de piano à un droit de 17½ p. 100 et les poignées à un droit de 20 p. 100 provenant de l'Allemagne; l'acajou dont on fait le fond des tiroirs vient de Taïwan.

Fait important, il n'y a pas de droit qui s'applique à l'importation du bois massif. Cela veut dire que **Tabago Furniture**, paie peu de droits à l'importation, puisque le bois massif constitue la plus grande part des produits

couchettes de la nation

Tabago Furniture Ltd., est une entreprise privée canadienne fondée en 1956, près de Sainte-Thérèse, Québec.

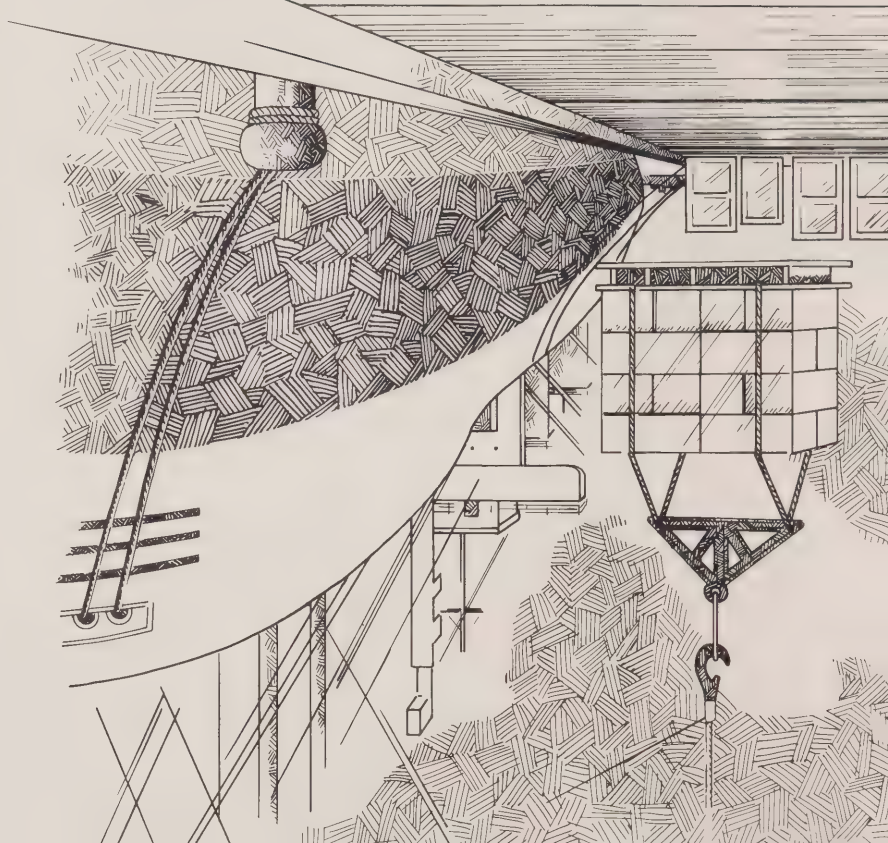
Au début, on y fabriquait que les ameublements de chambre à coucher et de salle à manger pour le marché canadien. La valeur des ventes s'élevait à environ un million de dollars.

Depuis 1970, année où la société décida d'exporter ses produits aux États-Unis, les ventes ont quadruplé et l'avenir s'annonce plus brillant.

La valeur des ventes à l'exportation représente actuellement près de 85 p. 100 des ventes annuelles, soit environ quatre millions de dollars.

Tabago emploie maintenant quelque 190 personnes, qui habitent presque toutes les environs de Sainte-Thérèse, et la valeur totale des salaires est d'environ \$1,200,000.

Pour maintenir et accroître le niveau de l'exportation américaine, la compagnie a une équipe de 15 hommes dispersés un peu partout aux États-Unis. Ces représentants maintiennent des contacts avec les détaillants qui vendent les produits **Tabago** et s'occupent de la publicité auprès des détaillants éventuels.



Les drawbacks annuels se chiffrent à plus de \$16,000. Bien que modique, cette somme lui permet de soutenir la concurrence sur le marché américain et d'employer quelque 400 personnes au plus fort de la saison d'emballage.

Un quart de toutes les activités de la maison consiste dans l'exportation, et les trois quarts de ces activités se rapportent au commerce des rosiers.

L'entreprise s'occupe maintenant de l'emballage des rosiers pour les grossistes, une activité secondaire assez lucrative. Les grossistes confient leur rosiers à **Downham's** en précisant le genre d'emballage désiré. **Downham's** se charge de les enduire de cire, de les étiqueter et de les emballer puis de les retourner aux clients, prêts à être expédiés aux détaillants.

L'affaire a si bien réussi que M. George Downham a pu inverser le phénomène des filiales américaines. Il a dû créer une filiale au Michigan pour la distribution de ses produits.

"Ce qui m'a le plus étonné au sujet des drawbacks, qui m'épate surtout, ce sont les agents de la douane du ministère qui s'efforcent en tout temps d'apporter des suggestions nouvelles afin que nous prenions pleinement avantage des programmes. Comme service, on ne fait pas mieux", de conclure M. Downham.

que rosier qui entrerait au Canada et payer en sus un cent pour chaque rosier qui en ressortait".

"À l'unité ça passe, mais au total c'est renversant.

Quant à moi, je trouvais que c'était absurde".

M. Downham eut vite fait d'entrer en contact avec les agents de la douane de Port Huron, là où le plus souvent ses produits traversaient la frontière et, pour la première

fois, il entendit parler de drawback.

Maintenant, M. Downham se prévaut des dispositions relatives au drawback à l'égard des droits qu'il paie sur les rosiers, l'enduit de cire, les sacs pour l'emballage et les instructions illustrées qui accompagnent chaque envoi de rosiers.

mignonne, allons voir si la rose...

"L'important, c'est la rose", et M. George Downham

est tout à fait d'accord. Grâce, en grande partie, aux drawbacks à la douane, M. Downham a pu transformer la petite entreprise que possédait sa famille à Strathroy, dans le sud-ouest ontarien, en une grande société spécialisée dans le commerce des rosiers.

Ces plantes importées en quantités considérables, proviennent surtout de la Californie. Elles sont emballées et étiquetées avant d'être expédiées à des distributeurs dispersés à travers les États-Unis.

Il y a six ans, l'entreprise de M. Downham faisait un chiffre d'affaires d'environ un million de dollars dans la vente au détail de plantes cultivées de toutes sortes. Puis un jour il eut l'idée de devenir marchand en gros et de fournir les détaillants.

L'année de cette réorientation, **Downham's** a emballé de 30,000 à 40,000 rosiers. Selon les prévisions de 1974, la quantité atteindra le demi-million.

"Sans les drawbacks, nous n'aurions jamais osé nous lancer dans cette entreprise", affirme M. Downham.

"Chose assez curieuse, et c'est le moins qu'on puisse dire, au début nous devions payer trois cents pour cha-



le golfe du Mexique et un autre est gardé à Bellingham, n'y a pas longtemps pour contenir le pétrole qui s'échappait d'un cargo à la suite d'une collision dans English Bay. Les ventes de la compagnie ont augmenté considérablement depuis que plusieurs administrations portuaires exigent des barrages flottants autour des navires qui chargent et déchargent des produits pétroliers.

Les ventes à l'exportation représentent environ un demi-million de dollars du chiffre d'affaires de la compagnie au cours de l'année terminée le 30 septembre 1973. Près de \$130,000 de ventes se partagent entre le Japon et Hong-Kong et la balance va aux États-Unis.

"Nous espérons accroître sensiblement nos transactions avec l'Indonésie et les Philippines", a précisé M. Banzinger.

Les barrages flottants sont recouverts d'une enveloppe de nylon enduite de PVC, importé du Japon, lequel est soumis à un droit de 27½ p. 100; les flotteurs de matière mousse, importés des États-Unis, sont sujets à un droit de 15 p. 100. Encore dernièrement la société importait des câbles métalliques d'Allemagne mais elle utilise maintenant des câbles fabriqués au Canada.

"Nos principaux concurrents se trouvent aux États-Unis, déclare M. Banzinger. Il y a un droit de 8½ p. 100 à payer sur les barrages flottants importés aux États-Unis. Vous vous rendez compte de la valeur des programmes fédéraux de drawback lorsqu'il s'agit de pousser les ventes aux États-Unis. Sans ces programmes, nous n'aurions pu faire face à la concurrence, malgré la qualité supérieure de nos produits".

La compagnie fabrique un grand barrage flottant pour le large fait de sections articulées de 50 pieds de longueur, pesant 18 livres au pied chacune, et une série de barrages côtiers dont la hauteur varie entre 18 pouces et trois pieds et qui pèsent aussi peu que deux livres au pied. Dans l'eau, le tiers environ de la hauteur du barrage émerge à la surface.

La compagnie fabrique également des écumeurs pour la récupération mécanique des nappes d'huile épanchées et des supports pour l'entreposage des barrages pour le large.

Deux groupes de sociétés pétrolières ont formé des co-opératives pour l'achat de barrages pour le large. Un des barrages peut en cas d'accident servir en tout temps dans

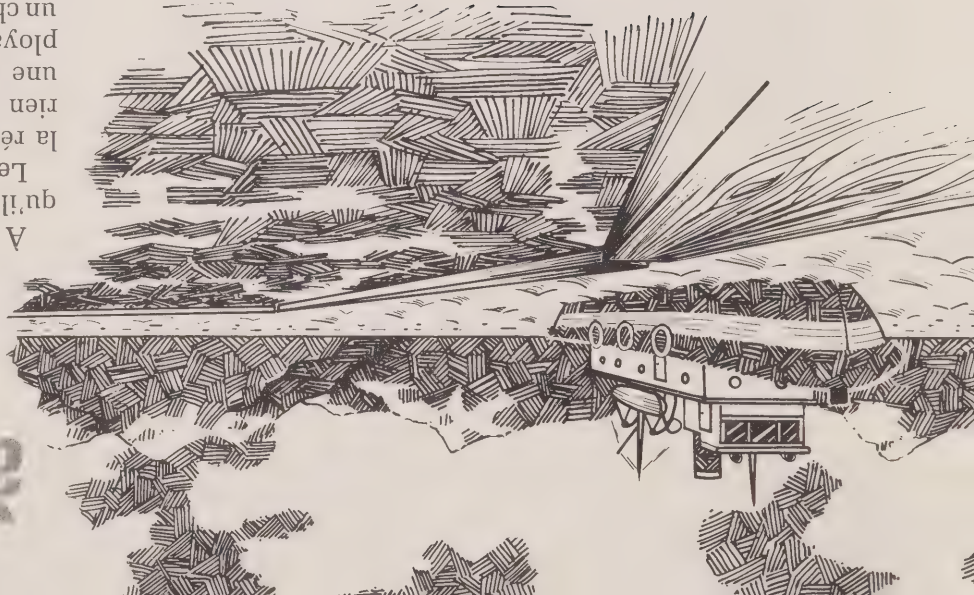
à quelque chose sert malheur...

À quelque chose sert malheur... Il faut bien admettre qu'il profite à la **Bennett Pollution Controls** de Vancouver. Le déversement accidentel de pétrole dont fut victime la région de Santa Barbara, Californie, en 1969, n'avait rien de réjouissant. Et, pourtant, ce malheur transforma une modeste entreprise de nettoyage industriel, employant un seul homme, en une société florissante, avec un chiffre d'affaires annuel de près d'un million et demi de dollars, au 30 septembre 1973.

La société, fondée en 1968 fut appelée l'année suivante à participer aux travaux de nettoyage de Santa Barbara, à cause de sa compétence reconnue dans le nettoyage des plages rocheuses au moyen de puissants jets d'eau et de produits chimiques.

Fasciné par le nombre et la variété de barrages flottants utilisés sur les lieux pour contenir la nappe de pétrole, John Bennett acheta les droits de l'installation la plus prometteuse et, depuis, la production de ces barrages flottants constitue la principale activité de l'entreprise.

"Depuis quatre ans, nous fournissons les barrages flottants et les connaissances techniques nécessaires aux opérations de nettoyage chaque fois qu'il se produit un déversement accidentel de pétrole sur l'eau, en Amérique du Nord", de dire M. Hans Banzinger, vice-président exécutif de la société.



Pour une foule de raisons, les fabricants canadiens doivent importer certaines catégories de biens, de matières, de produits et d'articles qu'il faut utiliser, consommer, incorporer, ajouter ou autrement aux articles destinés à l'exportation.

Ceux-ci incluent des denrées comme le café ou le sucre, qu'il est à peu près impossible d'obtenir au Canada. Ceci s'applique également à des produits comme les transformateurs produits ailleurs en plus grande quantité et à un coût de fabrication inférieur à l'unité; ou à tout autre De toute manière, le drawback vise tout ce qui peut rendre le secteur manufacturier canadien plus actif, plus important et plus concurrentiel.

Importation/exportation

En vertu de cette disposition du drawback, l'importateur peut importer un produit fini qui est ensuite exporté et de ce fait devient admissible au drawback à la douane. Les biens importés au Canada (mais non utilisés au Canada) puis exportés à peu près dans le même état donnent droit au drawback en vertu de cette disposition. Cette disposition présente des avantages pour les sociétés qui désirent offrir tout un éventail de produits à des acheteurs étrangers. Ce principe de base a d'autres applications qui ont essentiellement pour objet de rendre plus concurrentielles les entreprises canadiennes.

Approvisionnement pour navires et aéronefs

En vertu de ce principe, le ministère permet le drawback des droits et taxes versés à l'égard de certaines marchandises fournies aux navires transocéaniques et aux aéronefs des lignes de transport internationales, consommées à l'extérieur du pays et qui s'inscrivent comme exportations. Cette disposition invite les acheteurs étrangers à profiter des taux avantageux qu'offre le Canada et à se tourner vers notre pays pour l'approvisionnement d'une foule de produits, y compris le carburant pour les aéronefs.

Corporation commerciale canadienne

Lorsque les gouvernements étrangers achètent du Gouvernement du Canada, ils le font par l'intermédiaire de la Corporation commerciale canadienne, qui relève du ministère des Approvisionnements et Services. Les manufacturiers canadiens qui fournissent des biens ou matières à la Corporation à des fins d'exportation ont droit au drawback à l'égard de la partie importée des biens et matières fournis. Pour vous aider à vous rendre compte de ce que les drawbacks peuvent rapporter, nous avons demandé à quelques fabricants canadiens de nous faire part de leurs expériences. Vous en prendrez connaissance dans les pages suivantes et vous pourrez constater la diversité de l'aide que nous pouvons fournir.

introduction

pliquent à des machines, des instruments et des appareils de précision importés qui servent à la fabrication de véhicules moteurs, d'avions, de leurs pièces et de l'équipement. Ces dispositions visent à permettre aux manufacturiers de soutenir avantageusement la concurrence sur le marché canadien en allégeant le fardeau des droits à payer sur les machines, les pièces d'équipement et les matières essentielles aux opérations.

Drawback à l'exportation

Les drawback à l'exportation se divisent en quatre catégories principales: les matières importées utilisées ou consommées pour les fins de la fabrication au Canada d'articles destinés à l'exportation; les produits importés au Canada puis exportés; les articles et la fourniture servant à l'approvisionnement des navires; les biens vendus à la Corporation commerciale canadienne en vue de l'exportation.

Chacune de ces catégories a pour objet de placer et de maintenir les fabricants canadiens sur un pied concurrentiel sur les marchés étrangers par rapport aux autres producteurs étrangers.

Fabrication pour l'exportation

La plus vaste application du principe de drawback se trouve dans le secteur des biens importés qui entrent éventuellement dans la fabrication d'articles destinés à l'exportation.

Nous voulons vous aider à créer, à étendre et à améliorer la capacité de production du Canada.

Tel est le message que le Gouvernement du Canada adresse aux hommes d'affaires partout au pays.

Pour ce faire, nous offrons trois stimulants: avantage compétitif dans les ventes à l'exportation, expansion des marchés et profits accrus.

Par l'intermédiaire de Revenu Canada — Douanes et

Accise, le gouvernement a recours à ces stimulants pour donner plus d'ampleur au secteur manufacturier canadien.

Cet effort se fonde sur une législation qui a pour but de

soustraire des frais de fabrication le coût de certains droits et taxes imposés sur des articles importés au

Canada.

Fondamentalement, ces programmes prévoient la restitution des droits ou taxes de douane payés pour certains produits dont l'utilisation ou la fin ultime répondent

aux exigences de la loi.

Ces remises des droits de douane, appelées drawbacks, constituent maintenant une partie essentielle de l'économie canadienne.

Les drawbacks se placent sous deux grandes catégories: consommation intérieure et exportation.

Drawback pour consommation intérieure

Il y a quelque 25 articles de drawback pour consommation intérieure qui ont trait aux marchandises importées pour la production admissible.

Plus de la moitié de ces drawbacks payés en vertu des dispositions relatives à la consommation intérieure s'ap-

table des matières

Page	INTRODUCTION
2	CHAPITRE I — "À QUELQUE CHOSE SERT MALHEUR..."
5	CHAPITRE II — "MIGNONNE, ALLONS VOIR SI LA ROSE..."
7	CHAPITRE III — COUCHETTES DE LA NATION tout à fait d'accord.
9	CHAPITRE IV — TOUJOURS PLUS HAUT <i>Tabago Furniture Ltd.</i> , une entreprise privée canadienne fondée en 1956, près de Sainte-Thérèse, Québec.
11	CHAPITRE V — SOUS LA TENTE "Les drawbacks nous ont permis d'établir des prix assez compétitifs pour faire face raisonnablement à la concurrence sur le marché des États-Unis", affirme M. Ira S. Jones, membre de la direction de <i>Jones Tent & Awning</i> , de Vancouver.
13	CHAPITRE VI — APPÉTIT VORACE <i>ERCO Industries Ltd.</i> , une société dont les installations sont situées à Long Harbour, sur les rives de la Baie de Plaisance, à Terre-Neuve.
15	CHAPITRE VII — IL NE FAUT RIEN PERDRE Pour toute entreprise qui, comme <i>Garrett Manufacturing</i> , doit surveiller ses finances de très près, les drawbacks ont une grande importance.
18	CHAPITRE VIII — PRENEZ L'AUTOCAR L'existence des drawbacks a eu un effet considérable sur les débuts de l'expansion de <i>Motor Coach Industries</i> , en 1963, lorsque la compagnie se lança sur le marché de l'exportation.
21	CHAPITRE IX — PROSPÉRITÉ SOUS LE SIGNE DU PLASTIQUE M. George Nemeskerti admet que sa compagnie ne fait pas la ligue des géants industriels du Canada, mais si l'entreprise est en pleine expansion, elle le doit en partie aux drawbacks à la douane.
19	CHAPITRE X — MADAME DE LA PELLETERIE La maison <i>D. H. Grosvenor Inc.</i> , de Montréal, était une entreprise familiale lorsqu'elle fut fondée, en 1951. Ce n'est plus le cas aujourd'hui, mais elle demeure toutefois une entreprise à capitaux canadiens et, selon le président, M. Robert Landau, la plus grande maison de confection de fourrure de l'Amérique du Nord.
21	CHAPITRE XI — LA CLÉ DU SUCCÈS Les hommes politiques, les hommes d'affaires, les économistes et les simples citoyens de la Colombie-Britannique pensent, à l'unanimité, que la province a besoin d'accroître ses industries secondaires.
23	CHAPITRE XII — CONCURRENCE SUR LE MARCHÉ INTÉRIEUR La compagnie <i>Playtex Ltd.</i> , d'Arncliffe, profite du programme des drawbacks pour consommation intérieure mais, à l'encontre de la plupart des sociétés qui retirent des avantages sous cette rubrique, ses demandes n'ont aucunement rapport aux machines ou à l'équipement.
25	CHAPITRE XIII — QUESTIONS ET RÉPONSES
27	CHAPITRE XIV — LES PROGRAMMES DE DRAWBACK
31	CONCLUSION
34	

Revenu Canada tient à remercier de leur coopération et de leur appui les sociétés et les administrateurs dont les noms figurent dans le présent ouvrage.

les drawbacks : comment voir la succès couronner vos efforts

Revenu Canada
Douanes et Accise
Revenue Canada
Customs and Excise

